输赢

付遥 著

十年纪念版·全新修订

畅销百万册
可用于销售培训的
商战小说经典
前无去路，后有追兵，如何逆转？

中信出版集团·CHINA CITIC PRESS

版权信息

书名:输赢

作者:付遥

ISBN:9787508663852

中信出版集团制作发行

人生本是过程，输赢并不重要。

有这样一些人

巧妙布局，不择手段

为了赢，可以舍弃一切

为了不输给对手，宁愿做嗜血的豺狼

这里也许是你曾经亲历的战场

但却有你闻所未闻的战术

商业策略、营销技巧与精彩故事完美融合

中国第一部可用于培训的商战小说

所有销售人员的屠龙宝刀

《输赢》

实战派销售专家，付遥

八年外企销售历练，十年培训和咨询经验

十八年锤炼，邀您共享

再版序

勇于亮剑

弹指十下，十年如水而逝，再也不能回头，书却可以一版再版三版。在这本书出版十年之际，我特别想再次谈谈输赢的意义。

《输赢》这本书源自我职场的两次挫折。第一次是负责中国移动漫游中心项目，失利。我可以选择抱怨，推卸责任，这也成立，当时我们的大老板正在离职，新老板上任，也在挽留我。我却觉得无论原因怎么样，输了就是输了，就必须负责，必须承担责任。我还是毅然辞职，离开IBM公司去了戴尔。在这件事情上，我觉得自己是个男人，而不是哭哭啼啼的孩子。第二次是在戴尔遇到的公司内部政治斗争，其实就是一朝君子一朝臣，你占据着好的地盘，别人就要用各种招数挖墙脚。我在一年之内从获得亚太区销售大奖的主管，到下属被挖得干干净净，变成孤家寡人，被迫跑到培训部门，心里一直憋着郁闷，对曾经的职场对手耿耿于怀。

《输赢》这本书就是两件事的反映，商战主线索来自中国移动漫游中心项目，职场主线索来自我在戴尔遭遇的职场斗争。面对输，我们有两种态度。一是抱怨。这大概是人性吧，每个人失败的时候都会有这样的倾向。这也合理，输赢都有内外两层原因，你大可抱怨外界。二是反省，深思自身的原因，提炼和消化，把它变成人生的宝贵教训。比如我出生在教师家庭，对人情世故并不太懂，戴尔的职场斗争，其实是为自身成长的欠缺补课。

反省到什么时候？

我遇到一些很优秀的企业家，和他们交谈的时候，他们很少夸夸其谈自己的成功故事，而是对所犯的愚蠢错误津津乐道。记得有位企业家谈起自己创业时，说他拼尽积蓄，却被客户抛弃，当时的境遇就像个被反复折磨的妓女，可以想见当时的惨境。在描述的时候，他绘声绘色，添油加醋。我可以想象，他曾经无数次说过自己这段经历。他话锋一转，开始反思自己的错误，透彻又理智，就像哲学家在评论他人，将自身的缺点，包括心态、方法、性格各个方面分析出来。

《输赢》就是这样一本书，将我自己所犯的愚蠢错误呈现出来，对于读者是一份教训，对于我是一种解脱，标志着自己走出了输的阴影。

我只是走出了一个坑，掉进了另外一个大坑。

我2002年离开外企之后，一直为企业提供销售方法的培训和咨询，培训对象既包括IBM、华为、惠普和联想这样的大型企业，也包含很多中小企业。每次培训之后，都有企业向我询问将销售方法落地的方法，其中很多人曾经购买CRM（客户关系管理系统）软件，却最终失败。我自然而然地开始开发CRM软件，那时，我根本没有想到，市场竟是如此难啃。

2002年我开始研发，2005年第一次认栽，《输赢》就是那段时间闲下来的产物。2008年折腾第二轮，2010年结束，2012年移动互联网大潮涌来，天赐良机。2013年我开始第三次开发，失败。2014年的版本第四次失败！2015年，我再次起程，开发赢销动力，直至今日，还在努力。每次开发产品、推广和服务都长则两三年，短则一年左右，我几乎用所有的精力和时间死磕CRM软件。

真的，我可以说，我被CRM折磨了十四年。

与这场马拉松般的失利相比，《输赢》中描述的两次输，什么都不算。

我渐渐明白，自己挑战的是整个软件行业，要把传统软件互联网化。以往企业花费巨大的资金来购买软件和硬件，承担巨大的风险，失败率极高。在2016年的IT（信息科技）峰会上，腾讯创始人马化腾说：企业级市场不像是消费级市场，发展很慢，不要想象发几篇新闻稿，宣传造势就能够做成。企业级是慢工出细活儿，不像消费级市场两三年形成热潮，而是要用八到十年来做。腾讯做了十几年都没有做好，我单枪匹马杀入这样的市场，现在看来真是无知加狂妄。

我曾经多次放弃，怨天尤人，又重新开始，伤痕累累，饱尝输的味道。

我调整了心态，不追求最终的成功，只求倾尽全力；不寻求收费，只希望销售团队乐于使用；不寄全部希望于投资，每一分钱都是写书讲课的收入；不指望一炮而红，把每次尝试都当作一次积累。我极力保持小团队，才能以战养战。我只能这样，因为我选了一个巨大的战场，赢是渺然一线，输才是常态。如果没有这样的心态，我就不能坚持下去，直到赢回来的那一天。除了极少数幸运者之外，做出些成绩的人都有这样的心态吧。

这就是我对于输赢的领悟，在《输赢》出版十年之后，奉献给大家：人生只是过程，输赢真的不重要。

序

老人带着爱犬行走在乡间小路，看着沿途的风景，突然间他意识到自己已经离开了人世。他不知道这条路通往何方，茫然向前走着。走了一段路程，他看见前面高耸着大理石的围墙，围墙中间是流光溢彩的拱门，上面装饰着各种珠宝，门前的道路由金砖铺就。老人兴奋不已，自己终于到了天堂。他带着狗走到门前，遇到了看门人。

“请问，这里是天堂吗？”老人问道。

“是的，先生。”看门人回答。

“太好了，里面一定有水喝吧？我们赶了很远的路。”

“当然有，进来吧，我马上给你水。”看门人缓慢地推开大门。

“我的朋友可以进来吗？”老人指着狗问。

“对不起，这里不允许宠物进入。”

老人沉默了一会儿，想到狗多年来的忠诚，觉得不能这样扔下它。他谢过看门人，带着狗继续前进。长途跋涉之后，老人看到路边有一扇破烂的木门，门前是坑坑洼洼的土路。老人带着狗过去，看见一个人在树下看书。

“打扰一下。”老人对看书的人说，“请问，这里有水喝吗？我们很渴。”

“当然，那边有水龙头，你可以喝个痛快。”看书人指着门内说道。

“我的朋友可以进去吗？”老人指着狗问。

“欢迎。”看书人说。

老人带着狗进了大门，老式的水龙头旁有一个碗。老人盛了满满的水，让狗喝个痛快，然后重新加满，自己也喝了个够。他们满足地离开水龙头，回到看书人的旁边。老人问道：“这是什么地方？”

“这里是天堂。”看书人回答。

“呃，这可奇怪了，一点也不像啊，而且我们刚路过天堂。”

“你说的是那个黄金铺地、有漂亮拱门的地方吗？”

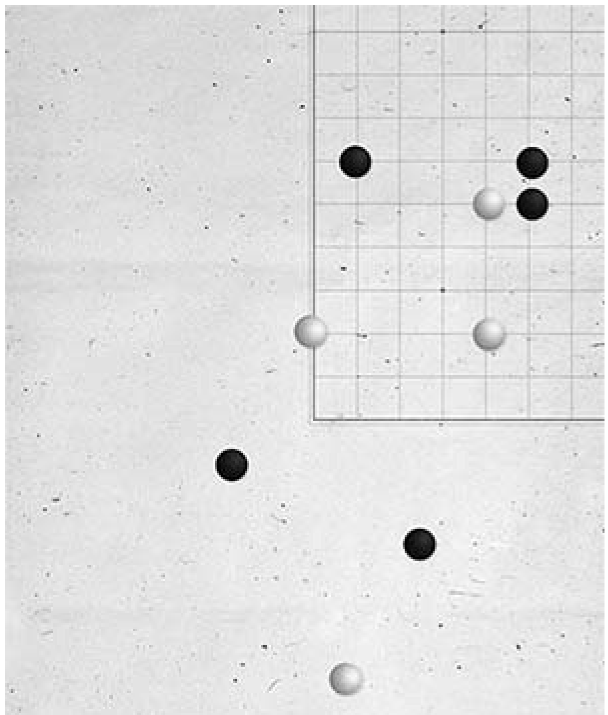
“对，那里非常漂亮。”

“那是地狱。”

“原来是这样，你为什么不介意他们盗用天堂的名义呢？”

“当然不，他们为我们省了很多时间，把那些为了自己利益而舍弃良心和原则的人都挑走了。”

第一周 战场



01 ╱ 周六，下午三点整

“上个季度是淡季中的淡季，是我们最难的季度。老对手惠康推出了新产品，削价竞争，还给代理商额外的返点，各种招数全都用出来了，结果怎么样呢？我们连续八个季度达到了承诺的目标，我们赢了！”会议室里响起一片掌声。周锐站在上海黄陂南路瑞安中心十五层捷科公司的大会议室前，环顾自己亲手带出的团队成员，微笑着用目光与每个人接触，不急于打断掌声。

“这个了不起的成就属于大家，为了实现承诺，我们付出了巨大的

努力。有人连续出差一个月没有回家，可能都想不起来新婚老婆是什么样子了。”周锐看着团队中的一个小伙子，听到哄堂大笑后继续道：“杨露为在最后一天拿到订单，在门口苦等，直到客户都觉得难为情；方威每天睡四五个小时，客户在哪里他就泡在哪里。我们能够达到销售目标，靠的不是产品也不是价格，甚至不是我们的能力，而是大家的心血。在我被派到上海工作的两年里，最大的收获不是完成了销售任务，也不是得到了奖励、提升或者加薪。我最大的收获就是，能够认识大家。我们并肩作战，一起努力，一起经历挫折和成功。现在，让我们一起庆祝。办公室里禁止喝酒，但是清规戒律管不了最优秀的团队。大家举杯，干了！”

周锐依依不舍地环顾着这支队伍，他几天后要调回北京，就不能像现在这样天天同他们泡在一起了。他将双手举到胸前大声说：“我该如何感谢各位在最艰难的时刻做出的贡献呢？你们最辛苦的应该是双脚了，它们每天驮着你们四处奔波，承受着全身的压力，我真应该好好感谢它们。”

在大家疑惑的目光中，他向门口挥了挥手，变戏法般地走进几位挎着木桶、穿着蓝色碎花小褂、头上戴着翠绿头巾的服务员。她们来到一溜沙发前，将木桶放下，熟练地将热气腾腾的洗脚液倒入木桶中。周锐看着目瞪口呆的销售人员，开始点名：“连续几个季度的销售冠军，方威，上来脱鞋坐在沙发上。”

队伍中站起来一个身材高大、西装革履的小伙子，他跨上讲台，毫不客气地直接坐在沙发上，脱掉皮鞋扑通一声将双脚伸进木桶。周锐被派到上海时，他是招进公司的第一个销售人员，冲劲十足，只要发现销售机会就不知疲倦地像豹子见到猎物一样迅速扑上去。

周锐又向台下看去：“杨露，最年轻的销售主管，第一次带团队就超额完成了任务，上来脱鞋。”

她中等身高，有一双大大的眼睛，走到台上的沙发前却不肯脱掉皮鞋："我能不洗吗？"

"为什么？"周锐笑着，两年前，她还是一个普通的客户经理，外表娇弱，内心却坚强，充满对成功的渴望。在周锐的大力扶持和提拔下，杨露开始负责整个上海地区，管理五六个销售人员。

"多不好意思啊，我都是自己洗脚。"杨露面露难色。

"那就更应该尝试一下了。"周锐鼓励着。方威趁着两人说话，偷偷解开杨露的鞋带。

杨露从来没有违反过周锐的命令，但在这么多人面前脱鞋确实为难。她正在犹豫，忽然膝盖后面被轻轻地一击，身体向后倒去。惊叫一声的同时，她感觉到一只有力的手托着她的腰，把她顺势放在了沙发上，正在惊魂未定的时刻，觉得右脚一凉，皮鞋已经被摘了下来。杨露正要发火，看见方威阳光般的笑容正在向自己盛开，压下火气坐在沙发上。

周锐将手下最优秀的销售人员请到台上后，目光继续在会议室中搜寻。他在前排右侧找到了新上任的市场总监林佳玲："现在，请我们新上任的市场部总监林佳玲女士介绍下个季度的市场营销和产品策略。"

周锐走下讲台之前，举起麦克风宣布："今天晚上新天地见，我定好了酒吧的包间，大家晚上好好聚聚。"

欢迎林佳玲的掌声响起，周锐与林佳玲擦肩而过。林佳玲来上海前就听说周锐善于笼络下属，洗脚的招数确实高明。北京总部对周锐的评价是好坏参半，林佳玲却不打算被别人影响，想用自己的眼光去评估和判断，反正将要与他有很长的共事时间。

周锐有很好的演讲技巧，林佳玲读MBA（工商管理硕士）时受过

专业的训练，这一直是她引以为豪的技能，她心中较劲儿，要在掌声上压过周锐。她站在台上，目光扫视间和每个人打了招呼，众人都有惊艳的感觉，接着便听到她软绵绵的好听的声音：“谁知道上个季度卖得最好的产品是什么？”

她为什么问出这么个傻瓜问题？方威要回答时被洗脚的小妹掐着脖子按摩，喊不出来。台下一人大声说出答案。

“很好，这是我从台湾带来的顶级乌龙茶，送给你做奖品。”林佳玲将茶叶从空中扔过去，会议室中的气氛热烈起来。林佳玲含笑不动声色地看着最吵闹的地方，大家注意到她示意安静的表情和目光，会议室中立即鸦雀无声。她继续说道：“很高兴来到上海，向大家介绍公司在新季度里的营销策略以及新上市的产品。我是林佳玲，在台湾长大，第一次被派到大陆工作，负责市场营销和产品策略。”

原来是噱头，方威看不见林佳玲的正面，只能看见她背后的线条。身材很不错，方威正在点头，又被按住头部挤压太阳穴。他的注意力被林佳玲的开场白吸引过去：我高中的时候从台湾去美国，在耶鲁读完MBA后在一家咨询公司工作，在几年前加入捷科这家全球领先的跨国信息系统巨头……

林佳玲感到前所未有的别扭，洗脚的声音总是打断她的思路。她深吸一口气，聚精会神地开始介绍，突然又被杨露的笑声打断，洗脚的小妹正在按摩杨露的脚底板，她全身颤动地咯咯笑着。林佳玲转过身来，调整呼吸，不被后面的声音影响，又听到耳边噼里啪啦敲背的声音，林佳玲叹口气，继续在这个奇怪的环境中演讲。

02 ／ 周六，晚上十点十分

窗边黑黢黢的树梢包裹着灯火辉煌的街道，这是国庆假期之后的第一个周末，新天地街道上是熙熙攘攘的人群。要不是事先预订，根本不可能找到这么好的位置。酒吧不在新天地的中心，而是在附近一座老上海遗留下的别墅里。

“恭喜了，祝你回北京后大展宏图，也别忘了我们，敬你一杯。”一个销售人员举着酒杯来拼酒。

“大家都在一家公司，见面的机会很多。”周锐也舍不得这支他浇铸了心血的团队。

“当然，其他区域的业绩都不灵，周锐一定升职，说不定兼管北方区和华东。”另一个声音说。

“要不是我们华东撑着，中国区的业绩更惨，北京有那么重要的客户，业绩那么差，魏岩也该让让位置了。”他们口中的魏岩是公司北方区销售总监。

“那些客户不好做。”周锐为魏岩辩解。

“让方威去，哪个客户搞不定?”

周锐看一眼方威，实话实说：“方威是天生的销售，我两年前面试的时候，就像寻到了宝贝。他这两年横扫上海滩，无单不摧，可是到了北京就是另外一回事了。”周锐喝掉杯中啤酒，回忆起往事，就像老战士回味着曾经出生入死的战斗。

方威露出期待的神情，他厌恶了那些几百万的小订单，渴望投入一场真正的较量。

“上海经济发达，最重要的客户总部都集中在北京，各地的分支机构只有权采购一些小订单。全国性的大型采购都在北京，这些少则千

万、动辄上亿的大订单吸引着各路意图扬名立万的公司，它们要在市场内一战成名，并统治整个行业，就必须拿下这些总部的超级订单。因此每个公司都将最优秀的销售人员集中到了北京，他们哪个不是当地的顶尖高手？但是能在北京存活下来的寥寥无几。”

方威眼睛亮了起来，这是他一直梦想的战场：“就这些吗？”

周锐迎着方威的目光：“我在北京的时候曾经同他们交过手，绝对是高手中的高手。”

“结果怎么样？”方威看到周锐眼中闪动的火花，猜测到当时的惊心动魄。

“过去的事情不用提了，这不是最可怕之处。你们说说，在这个行业，实力雄厚、产品领先、帐下猛将如云的公司是哪家？”

“当然是惠康。”杨露认真倾听，这时也忍不住说道。周锐继续问：“和我们比，惠康实力怎样？”

“惠康在上海还不是被我们打得落花流水。”另一个销售人员回答。

“我们在上海占了便宜，但是千万不要因此低估对手，惠康的根据地在北京，老巢就在这些大型客户的总部。惠康建立了盘根错节的关系网，就像布置好的危机四伏的战场，等我们踏进去就粉身碎骨，有去无回，死无藏身之地。”

“应该怎么打？”杨露关心地问道。

周锐停顿了一下，缓缓说：“我的策略只有两个字，侵扰。”杨露皱着眉头问：“这是什么意思？”

周锐思考了很久，喝了一口啤酒继续说道：“如果我负责北京，绝

不和惠康正面硬碰，而要从小订单开始，从我们绝对有利的产品开始，慢慢将战场撕开裂缝，一口一口地蚕食。用不了一年的时间，就可以彻底攻破这些堡垒。”

方威年轻气盛，不以为然地说：“这哪里是销售吗？分明是自保活命！”

“知道《孙子兵法》的谋攻篇吗？”周锐从方威的目光中瞧出了不屑，“故用兵之法，十则围之，五则攻之，倍则战之，敌则能分之，少则能守之，不若则能避之。市场如战场，如果我们要在北京将惠康赶尽杀绝，必须有十倍以上的实力和资源，即使要想与惠康一搏，也必须有两倍以上的实力，因为这些客户都是惠康精心固守的阵地，我们在北京屡战屡败，别说没有优势，我看实力只有人家一半，硬拼必死无疑。我们只能用‘敌则能分之’的策略，细分客户、细分产品，在局部形成优势，一口一口地将它吃掉。当我们的实力不断增长，明显超过惠康时才可以决战。在这期间，华东地区就是我们的根据地，承担更多的任务，并源源不断地赢利并培养出过硬的团队，支持我们在北京的进攻。即使这样，没有前赴后继的牺牲是蹚不出一条血路的，公司能否承担这样的代价还很难说。”

杨露理解，这是集中优势兵力，各个击破敌人。方威也被这席话激起了雄心，这就是他时刻期待的战场，他热血沸腾：“我也要去北京，闯闯这个龙潭虎穴，会会那些高手中的高手。”

公司为周锐在徐家汇租了一套公寓。周锐穿上睡衣，轻轻推开卧室的门，台灯被调到最低的亮度，黄静仰面躺在床上沉沉地睡着。在几个月前的一天夜里，周锐加班后摸黑上床，额头撞到了床头上。从此，如果周锐没有按时回家，黄静就坚持这样开灯睡觉，并养成了习惯。

周锐进入书房，启动笔记本电脑，一封封邮件等他查阅，大多是出差和折扣申请。他无论多晚都会当天回复，免得影响下属的计划。此时

手机忽然嘀嘀地响了起来，在深夜里格外清脆，这是一则短消息：后天不要去北京。

这是谁？周锐迅速回拨这个号码，却没人接听。他放下手机，试图继续处理邮件，思路却被打断没法收回，不得不又重新拿起手机在键盘上飞快地用拇指按着：你是哪位？

短消息又传回来：保密，你后天会去北京吗？周锐继续追问：你怎么知道我的行程？

千万不要去，你可以请假，可以出差，随便找个借口，但是千万不要回北京工作，再见！

对方发来了最后一条短信，就再也没有任何回复了。周锐坐在黑沉沉的书房里，电脑屏幕闪着蓝莹莹的光亮，不好的预感渐渐升腾。这个安排确实奇怪，难道不让魏岩负责北方市场了？公司的组织结构看样子又要变了，每次调整都会带来复杂的内部斗争。他和黄静渐渐喜欢上了上海，这里有不同的气息和氛围，想到要离开这里，内心不由弥漫起恋恋不舍的感觉。

03 ／ 周一，中午十二点零五分

枝叶茂盛的灌木间杂在错落有致的树木之中，在高速公路两旁快速掠过。十月是北京最好的季节，金色的阳光笼罩着大地，打开车窗，偶尔还能在灌木之中看到一簇簇不知名的鲜花。

捷科公司在十几年前进入中国，现在已经成功站稳脚跟。中国区总部租用了北京嘉里中心好几层的办公室。陈明楷数年前担任中国区总经理，他在香港出生长大，虽然在美国读书并工作了二十几年，但还是喜欢港式的清淡口味。嘉里中心大堂北侧的海天阁是他午餐的首选，他今

天点了四份港式点心和一份蔬菜。

“少吃些油腻的食物，这样健康。”陈明楷招呼周锐坐下，两人以往总是与客户共同进餐，这样的工作餐还是第一次。他注视着周锐：“我直接讲吧，知道把你调回北京的原因吗？”

“为什么？”周锐抬头，陈明楷的黑框眼镜后目光炯炯。

“除了华东，其他区域都没有做到数字，你返回北京，兼管华东。”陈明楷一语道破。

魏岩怎么办？周锐脑中立即浮现出这个问题，陈明楷加入捷科后立即从原来公司挖来了魏岩，听说他们共事了将近十年。陈明楷平静地解释：“我把北方业务分成两部分，你负责北京，魏岩负责北京以外的市场，你们一起把生意做起来。下午开会，你介绍一下华东的情况，然后听他们的汇报，其他的晚上谈。”

陈明楷大义灭亲般地托付了最重要的市场，周锐大声保证：“我一定尽力。”

销售会议进行了一个上午，魏岩总结之后开始讲新季度的打算，重点是分配新的任务。北方区的销售团队意外地看到周锐，不断张望。

“这个季度，周锐将负责北京市场。”陈明楷中断会议做了解释，然后吩咐魏岩继续。他的话引起了骚动，这是对魏岩的明显打击，魏岩不是陈明楷的人吗？这里面有什么文章？魏岩站了起来，他戴着金边眼镜，轻微凸起的肚子显得有些发福，带头鼓起掌来：“欢迎，大家并肩作战嘛！”

会议的下个环节是分配任务。谁都知道目标越高，压力越大，没人愿意打头阵，魏岩只好点名，还是东北地区先讲吧。负责东北地区的是一位身高足有一米八的又高又壮的销售主管，他大倒苦水：“我们上个

季度表现不好，这个季度一定努力完成任务。但是东北是老工业基地，经济不太好，我们看到的销售机会不多。”

“朝东，你呢？”魏岩叫起会议室中一个精瘦的主管。

陈明楷带来了魏岩，魏岩带来李朝东。他一米六左右的身材，面孔消瘦，穿着皱巴巴的西服，眼光却很机灵，从外表根本看不出他来自跨国公司，反而更像国营公司的会计。华北区也没有完成目标，在他口中却变成了成绩：“我们华北区都是新人，业绩与去年同期相比还是有很大的增幅。华北地区的最大市场在北京，也有很多不错的机会，新的季度一定可以表现得很好。”

他们明显地留了一手，避开压力。由于周锐出现，组织结构必然调整，变数很大，大家都心不在焉。唯独周锐仔细观察，时不时低头研究着销售报表，将每个人与业绩对照起来。

会议结束后，陈明楷叫了魏岩和周锐一起吃晚饭。两人都知道餐桌上会就组织结构调整给出定论，所以吃了几口就放下筷子，等陈明楷开始。

“亚太区认为我们至少要保持和整个市场一样的增长幅度，数字没有商量余地。”陈明楷用目光扫过两人，等于逼着他们承诺数字，见没人回答，就指了指魏岩：“你先说。”

“我建议等比例增长，各个区域都增长百分之二十。”魏岩说完后看着周锐的反应。

这是鞭打快牛的方案，对周锐很不利，华东超额完成任务，基数远超过没有完成任务的北方区，如果按照这样的方案，华东区每个人的任务比北方多出一半，极不公平。周锐拿出自己的方案，同级别的客户经理薪水差不多，也该承担差不多的销售任务。

方案遭到魏岩一连串的反对：“北方区有很多新人，不像华东区，你在那儿两年来亲自带出来不少精兵强将。还有，上海、浙江和江苏，都是全国最富裕的区域，客户都很有钱。”

“先不要争，和团队商量一下，再看看手里的销售机会，明天上午我们再碰。”陈明楷不愿意参与细节，他习惯让下属提出方案并列出其中的利弊，他只要做出决定就可以了。

周锐感到巨大的压力，北京虽然潜力大，但是绝不好做，只能靠华东的数字来补北京了。周锐拨通杨露的手机：“休息了吗？嗯，没有就好，昨晚玩得高兴吗？”

周锐寒暄之后，让杨露报出华东区能承诺的数字。杨露的声音消失在电话那边，很久才说出数字。周锐放下电话，觉得异样，应该不止这个数字，她的口气也和平常不太一样，奇怪。这次返回北京，处处都觉得不对。不管怎样，北京的团队需要时间，这期间华东地区需要分担一些了。

04 ／ 周二，上午九点整

陈明楷没有参加会议，而是让手下的主管们讨论出方案后向他汇报。在魏岩和李朝东的轮番游说下，周锐不得不接受了等比例增长的方案，会议仍不顺利，问题出在北京和其他区域的分解上。

“北京有那么多部委和大型总部，银行、电信、交通运输，随便就能顶得上一个省。”李朝东强调北京潜力，压低其他区域的数字。

“北京的总部是多，客户价值高，但是我们没有基础，竞争对手牢牢地扎了根，一个季度就把北京业绩做起来，不现实。”周锐仔细研究了北京以往的销售情况，拿出这些数据，希望他们现实一些。

“别急，我们逐个看。”魏岩劝阻了争论，拿出密密麻麻的客户名单估算起来。数字慢慢汇总在一起，他提出一个看似合理的建议：“北京的潜力大就多加些任务，上海那边任务确实不少了，把数字减下来，反正都是你的地盘，横竖都由你负责。”

这个分配方案对上海的团队更公平一些，周锐答应：“好，向陈总汇报吧。”

陈明楷被请到会议室，坐在会议室中间，一言不发地听着汇报，听完全部汇报中抛出的问题，一下子抓住重点：“北京是我们的核心，必须把各大总部的业务做起来，北京的任务能做到吗？”

“很难。”周锐如实回答。

魏岩插话道：“可以用华东超出的部分来弥补北京的数字。”

“你以为我不懂吗？我们在华东略占上风，惠康在北京处于优势，僵持不下，各大总部云集北京，北京市场的重要性远高于上海，这就是我们不能完成任务的原因。我最关心的是北京业务，华东超出多少都不能弥补北京业务的重要性，要想以后舒舒服服地活下去，就必须打开北京市场。我想用最强的团队在北京市场打一场决定性的战役，彻底攻入这个市场。这个方案我不同意，你们再商量。”陈明楷说完，腾地站起来离开会议室。

“老板什么意思啊？我糊涂了。”李朝东看到陈明楷离开房间才开口说话。

“老板是对的，北京市场打开了，大型客户的总部用了我们的产品，就等于通过了选型，各个省的分支机构就容易了，我在上海深有体会。”周锐赞同陈明楷的想法，又觉得这需要时间。

“最强的队伍？老板看中谁了？肯定不是我，老板觉得我不行啊。

周锐，陈总想用你呀。”魏岩自言自语地说，将目光放在周锐身上。

陈明楷不说出自己的想法，而是让每个人表态，掌握了大家的想法之后才出击。几个人无言以对，呆呆地坐在会议室里揣摩着陈明楷每句话中的每一个字。周锐苦笑着说：“我们是猜不出来了，相信陈总胸有成竹了，还是再请他回来吧。”

陈明楷再次被请回来，目光炯炯地说出了真正意图：“我希望将北京市场真正地做起来，不想拿其他地区的数字来补。周锐，你来北京，就在这里，不要管华东的业务，也不要出差，就踏踏实实地帮我把这个市场做起来。”

周锐心头一跳，将成熟的地区交出来去负责最难啃的市场，这肯定是陈明楷早就想好的方案。陈明楷摆手：“让杨露负责华东，汇报给魏岩。”周锐没想到这样一个结果，觉得一阵迷茫，哪里出了问题？其他主管露出吃惊的神情，魏岩和李朝东镇定地看着他，他们肯定知道了这个安排，装得真像！

“北京的任务一加再加，根本不可能做到这个数字，大型客户都被惠康扎扎实实地做了很多年，绝对不能强来，这样不是送死吗？”周锐脱口而出，坚决反对。

“我们刚才不是都说定了吗？你也同意了。”魏岩指着白板提醒周锐。

“杨露是什么意见？”周锐想到了杨露，她是自己一手带起来的，肯定不愿意向魏岩汇报，在这个关键时刻，她会站在自己这边。

“好，我们打电话给杨露，现在就拨。”陈明楷指着会议室里的电话系统。

魏岩拨通电话，把麦克风放到陈明楷旁边：“杨露，下午好，我是

魏岩，陈总和周锐都在电话旁，我们正在谈组织结构的调整，想听听你的意见。”

“哦，好的。”杨露的声音与以往不一样，周锐能听出来。

“陈总想加强北京的销售，调整组织结构，要调精兵强将来北京，你有什么建议吗？”

“应该啊，需要我做什么？”

陈明楷拖过电话：“杨露，你带领上海的团队超额完成任务，公司欣赏你的表现，希望由你负责整个华东地区，向魏岩汇报，带领大家继续向前冲，你能做到吗？”

“一定努力。”杨露回答。

“周锐，你有话说吗？”陈明楷看着周锐，此时说什么都无济于事，周锐摇头。

“好，这样定了，下午宣布。”陈明楷大步离开会议室。

东北区主管跟在周锐后面，不停地问：“怎么会这样？你做得那么好，团队怎么越来越小了？”其他人都沉默不语，没有人给他答案。周锐刚离开会议室，手机铃声响起，杨露的号码。

“周锐，你还是回上海吧。”杨露声音缓慢，仔细地挑选着用词：“我上周去北京出差，陈总请我喝咖啡，说我表现优秀，要提拔我负责华东地区。我问你怎么办，他说已经有安排了，并且说组织结构还没有确定，让我不要讲出去，我答应他了。对不起，我当时没有告诉你。”

“你做得对。”

“你回上海吧，我去跟陈总讲，我还愿意跟你干。”

周锐听出杨露有所顾忌，询问道：“为什么一定要我回上海？”

杨露口气犹豫起来：“我和陈总聊天的时候，总觉得北京的市场不好做，他们要对付你。”

周锐听出杨露语气含糊，反而下了决心，打消她的愧疚：“你应该被提拔，我也有这样的想法，现在只是比我计划得早些，这个职位很重要，你要好好干。我既然来了北京，就要坚持下去，我现在还能回头吗？”

安慰她之后，周锐越来越混沌，华东地区被分出去，没有可以依托的根据地，侵扰策略行不通了，摆在眼前的只有一条路，就是同竞争对手在战场上硬碰硬，而这正是周锐极力避免的局面。

05 ╱ 周三，上午九点十分

周锐孤零零地坐在会议室里等待新团队，开会通知时间已经发出去，却没有一人准时参加，凭这样的团队怎么去面对以后的残酷竞争？

“没迟到吧？”门被推开，方威冲进来后发现会议室空空荡荡的，看样子，北京规矩不一样，迟到的人不用请吃午饭，这样好，可以睡懒觉了。周锐站起来，回座位处理邮件：“等人来了，叫我一声。”

半个小时以后，团队成员才陆陆续续出现在会议室，他们前几天见过面，周锐已经将每个人的名字写在记事本上，避免出现认错人的尴尬。他们大多数是在周锐离开北京调往上海期间加入公司的，只有会议桌对面的肖芸曾共过事。她刚结婚，比以前要丰满一些，她向周锐点点头。她旁边的女孩叫谢伊，两人关系很好，形影不离。谢伊有挺拔细长

的身材，一直都没看周锐一眼，她和肖芸小声地有一句无一句地聊着。她们的业绩也很接近，总不能达到目标，但也没有差到必须离开的地步。

与她们隔了一个座位，两个小伙子肩并肩坐着，左边的名叫崔龙，他业绩曾经很好，最近几个季度一直垫底，他正在电脑上看着影碟。他旁边是钱世伟，刚加入公司。两个人加在一起的业绩都不如华东区普通销售人员的一半。

李朝东仍然穿着那套皱巴巴的西服，正襟危坐在四个人的左侧，与周锐成四十五度的斜角，方威与周锐一座之隔，一言不发地看着天花板。

“老李，你的人呢？”周锐发现，李朝东的四五个人都不在会议室。

“他们有项目在做，不用参加了，我转述吧。”李朝东语气平常，其他人都抬头看着两个人。

“这是全体会议。老李你去办公室看看，把办公室的都叫过来。”周锐不希望部门之内有部门，转身通知秘书打电话给每个人，都来参加。

“可是，我通知过了，让他们可以不用来。”李朝东双手撑在桌子上，高调地抗议。

“我们要分配销售任务，我想请每个人到场。”周锐的口气没有妥协。

“办公室里的都来了，还有几个在路上。”秘书回到座位，她身后坐着几个销售。

周锐站起来，首先看到肖芸，她轻轻地点头笑一下，谢伊没有表情地点头，崔龙继续看电脑，钱世伟看到周锐的目光，站起来自我介

绍：“我是钱世伟，上个月刚从宏贯过来，让我负责电信行业。”

宏贯是行业内的一家台湾公司，实力比不上捷科和惠康这样的世界级公司，往往出奇制胜。周锐听出他话中有话，“让你负责电信行业？你熟悉哪个行业？”

“我一直做教育行业，面试的时候也这样说的，刚进公司就变成了电信行业。”钱世伟高声地说，他刚进公司，还不知道水深水浅。

周锐听出了不情愿，侧身询问李朝东：“老李，可以让他负责教育行业吗？”

李朝东指了指对面，应付说：“这挺复杂的，一个萝卜一个坑。”

周锐想了一下，问钱世伟：“你熟悉而且最近可能有订单的客户，在教育行业有哪些？”

钱世伟说出名字，周锐一一记录，询问被李朝东指过的销售：“这几个客户你能做出订单吗？”

那个销售低头想了一下，望向李朝东，李朝东的目光与周锐一碰，立即缩回，不敢做出任何暗示。那销售得不到任何信息，只好回答：“只有一个客户我在做，其他的可以给他。”

周锐看到钱世伟点头，当场拍板：“好，就这样定，这几个客户暂时归钱世伟，如果没有业绩，你下个季度就不能再留着了，明白吗？”

钱世伟为此事没少费劲，周锐一来就解决了问题，兴奋地说：“一言为定。”

“客户不是谁的私有财产，如果做不出业绩，就得交出来让别人做。”周锐目光掠过李朝东，李朝东左右看了一下，低下头避开。

“大家好，我是周锐，很高兴与大家认识，我先做个自我介绍。我父母都是老师，小学和中学都是比较不听话的学生，但是我很幸运，这么多次的考试，我考得最好就是升初中、升高中和高考三次。我大学的专业是计算机通信，研究生毕业之后跟着导师做软件开发。后来加入捷科做售前工程师，一次很偶然的情况下跟着别人开始做销售。我喜欢电影、围棋，也喜欢旅游和运动。呃，我已经结婚，还没有小孩，正在努力当中。”

大家哄堂大笑，李朝东也咧着嘴笑了一下。周锐打开电脑，投影射到幕布上，显示出了销售目标。数字一出现，各种不可置信的表情、各种吃惊的声音便接踵而至，办公室乱了起来。

“这么多，比上个季度增加一倍，公司疯了吗？”崔龙站了起来。

“我们每个人得分多少啊？”肖芸发出担忧的声音。

“这是一个艰难的数字，我们先把这个放在一边，现在请大家回去把手里的销售线索列出来，看看到底离这个数字的差距有多大。”

他们抱怨着离开会议室，方威坐在座位上，只剩周锐一人才时说道：“他们根本不可能完成。”

“你可以说很有挑战或者很难，但不要说不可能。”周锐一向不喜欢负面用词。

“靠他们？”方威反问。

“不是还有你吗？”

“别开玩笑了，我一个客户都不认识。”方威满脸泄气，“看看他们的数字吧，你就会清醒了。”

一个小时后，数字被汇总在报表中，周锐扫了一眼，还不及任务的一半，并且谁也不能保证这些项目都能赢下来。情况不容乐观，却没想到这么差。已经中午，周锐让秘书排出时间表，与每人进行一对一会议。李朝东突然站起来，大声抗议：“我们部门的人不需要你来谈，我来负责。”

“需要。”周锐毫不含糊地回答。

“不行，我的部门我负责。”李朝东气冲冲地冲出会议室，甩门而去。周锐心中一紧，他们将要进入血腥的战场，内部却发生哗变，这场仗还能打吗？

06 ╱ 周五，下午三点二十分

一对一会议用了两天时间，周锐深深地感受到销售人员身上强烈的悲观和失望。在最后的全体会议中，气氛冰冷，周锐的每句话都得不到回馈，没人主动发言。他不得不强行将销售目标分下去。李朝东当场拍了桌子，再次甩门离开。会议结束，只有肖芸向周锐点头，众人头也不回地离开。秘书很快传来通知：“陈总请您去他办公室。”

周锐筋疲力尽，按摩一会儿头部，边走边想：找我干什么？

魏岩和李朝东坐在办公桌的侧面，正面的位置空着，明显是留给周锐的。陈明楷没等周锐坐下就问：“会议怎么样？”

周锐直接回答：“任务分了，不顺利。”

李朝东立即表态：“我有意见，我们负责北京的中小客户，任务是上个季度的两倍，肯定做不到，如果贸然答应，既害了公司，也害了自己。”

北京区的每个人都是这么多，周锐知道解释不通，他也觉得任务太高。

李朝东怒气冲冲：“周锐总是越级领导，我还怎么管理团队？”

“呃？怎么回事？”陈明楷让李朝东继续说下去。

李朝东将不满发泄出来，比如分配任务没有经过他同意，越级与他的下属谈话等等。周锐没有辩解，等着陈明楷表态。

“每个人都有自己的领导风格，不用抱怨，你有什么打算？”陈明楷看似替周锐开脱，却实际上引导着李朝东。

“我不向他汇报，我还要在魏岩手下，负责自己的客户。”李朝东直接说出想法。

陈明楷先征求魏岩的主意，魏岩点头：“如果李朝东坚持，我不反对。”

陈明楷转向周锐：“你呢？”

“如果李朝东坚持，我同意。”周锐在这件事情上无能为力。

“就这样定了。”陈明楷立即决定，又与李朝东一起把任务切割出去。周锐直到他们谈完，才看着陈明楷问：“我能跟您单独谈谈吗？”他尽力控制情绪，平静地说出这句话。他发现自己落入了一个精心布置的陷阱。

“我来了北京，有些事情一直没有想明白，想请教您几个问题，可以吗？”

“可以，多少个问题都可以。”陈明楷轻松地坐在椅子上。

“我有三个问题。第一个是怎么办，李朝东的团队分出去了，我只有五个人，方威还没有客户，还有一个新人，我怎么把任务分给他们？”

“有道理，任务是太多了，我再给你几个招人名额，他们可以扛些数字。你的第二个问题？”

周锐无语，从招聘到培训有漫长的周期，何况客户都被竞争对手严密守护，这些新人等于去送死。陈明楷无动于衷地说：“招到新人，培训并带领他们是你的责任，你要考虑清楚。”

纠缠这个问题没有意义，周锐继续追问：“华东是唯一完成任务的区域，为什么我完成了任务，队伍却越来越小？”

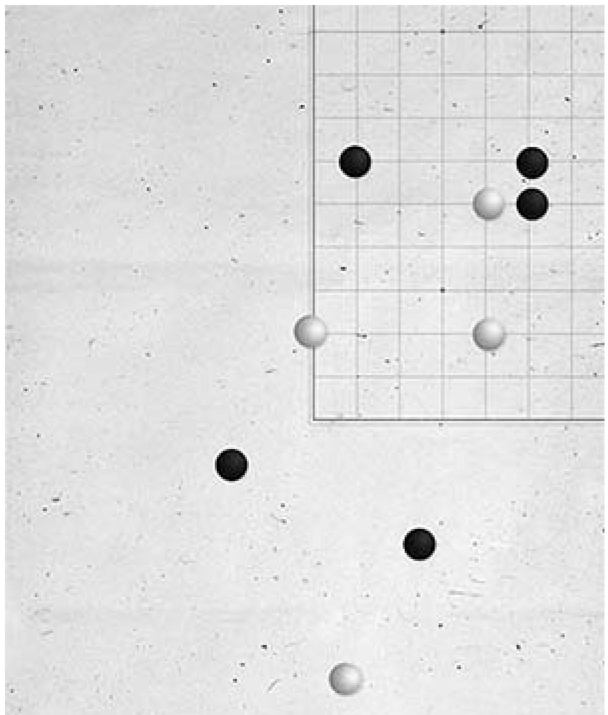
陈明楷望着周锐的眼睛，一字一句地说：“答案很简单，这是达成整个中国区目标最好的方案。北京市场至关重要，必须找到最强的人专注在这里。魏岩已经失败了，其他人都不行，只有你能做到。”

周锐也对视着陈明楷：“我的第三个问题是，这样做公平吗？”

这句话激怒了陈明楷，他站起来慢慢开口：“你能在这个世界上找到公平的事情吗？有人生来就有残疾，这公平吗？公司的阿姨每天擦桌子洗厕所，比我们都辛苦，薪水只有你的几十分之一，公平吗？她的家庭只能温饱，我的孩子周游世界，公平吗？清醒一下吧，你以为在哪里，这是竞争的世界，弱肉强食的赢家世界，根本不存在公平。”

周锐看了一眼陈明楷，起身推门回到座位，收拾电脑离开公司，他实在不想在公司里多待一分钟。他被推向血腥战场，身后却是欲置自己于死地的内部势力，多年锻炼出来的团队，被换成几个毫无作战能力的残兵败将。一个季度只有十三周，他能力挽狂澜吗？

第二周 战机



07 ／ 周一，上午九点二十分

周锐精力充沛地坐在会议室，大脑快速开动，精神完全恢复，这要多谢黄静。

无论工作多么辛苦，遇到多大的挫折，周锐回到家里都能进入平静和放松的世界。他会穿上舒服的睡衣，黄静还会端上一盘水果，夏天是西瓜冬天是苹果，然后他看着她做晚餐。晚饭后，他们会手拉手散步，顺便买一份晚报。夜里，周锐只要几分钟就可以握着黄静的胳膊进入梦乡。

这个周末，黄静感觉到了周锐的压力，她在网上找到一个去坝上骑马的自驾团，两人连夜出发，开了三百公里的山路，凌晨两点到了草原，住在农家院的大通铺上，筋疲力尽之后沉沉睡去。第二天，他们骑着精悍的蒙古马在丘陵中奔驰，到最深的山沟找寻从来没有见过的花草。这一切让周锐将公司的烦恼完全抛在脑后。

尽管邮件通知了开会时间，他们还是拖拖拉拉地进入会议室，首先是肖芸和谢伊，钱世伟在办公室门口看看又出去打电话，九点半才回来。

报表中的销售机会远不够达到目标，周锐想把手中的项目过一遍，再去找新的线索："谁先开始？"

谢伊将头转到一边，其他人或者低头，或者摆弄着手机，气氛尴尬。如果在上海，人人都会争着讲，周锐通常也会将首先发言的机会交给表现最好的人。

推门的声音打破了沉默，崔龙进来，挨着钱世伟坐下。

"怎么迟到了？"周锐问。

"对不起，有点堵车。"

"今天交通的确很堵，可以理解。"周锐点头笑着说，"你昨天晚上做标书，应该凌晨才到家，对吧？"

"对。"

"你身体不舒服，早上去了医院，所以迟到，是吗？"

"那倒没有。"

周锐放起连珠炮："也许你女朋友生日，你要一早去送鲜花，也许

你在路上救起了一位倒地的老太太，然后把她送到医院。也许，也许还有很多理由导致你迟到，我还可以替你找到很多。既然有这么多理由，你是不是就可以迟到了呢？我说过九点会议准时开始，你没有异议，你的承诺是不是可以随便放弃？你完全可以放弃，但是你永远只能是个失败者。”

崔龙觉得周锐婆婆妈妈，但自己迟到在先，只好保证说：“好了，我以后尽量不迟到。”

周锐在上海听说过崔龙：“你以前业绩很好，我不知道什么原因，但是，你还相信自己吗？”

“我当然相信自己。”

“好，你先介绍一下你自己订单的情况。”

……

会议结束后，周锐拿着客户名单走出会议室，打算逐一拜访，并找到销售机会。

“喂，去咖啡厅聊一下。”方威匆忙走过来说道。

走廊和电梯里人很多，方威一路闭口不言，直到在咖啡厅坐下来才急匆匆地说：“魏岩和我谈话，猜他说了什么？”

周锐有种不好的预感。方威愤愤不平：“魏岩说你不行了，让我跟着他。他们有预谋的，杨露肯定不会背叛，上海的兄弟们也信得过，都是你一手带出来的，我们回上海吧。”

周锐喝着咖啡沉思，这个季度已经开始，组织结构已经宣布，难道能抽身离去吗？来不及了。

方威继续劝周锐：“你负责华东地区，加上技术支持和行政办公人员，管着上百人，业绩连续八个季度都是第一。你来北京，大家都以为你被提升了呢，结果被连降三级。再看看这几个人，基本上就没有完成过任务，陈明楷是把最烂的人都交给你了。”

周锐研究过他们的资料：“他们业绩不好，但不是没有能力，而是与魏岩合不来。”

方威依然担心：“他们的问题不是能力，而是态度。”

香浓的咖啡总能为周锐打开思路，他又喝一大口咖啡：“你说得对，当务之急就是恢复士气。”

一个季度只有十三周，侵扰策略行不通，方威着急：“你没有精兵良将，怎么去攻打最坚固的堡垒？”

周锐处于绝境，手中只有老弱残兵，必须和优势敌人硬碰硬。他看着方威：“你怕了吗？”

方威毫不示弱：“我怕谁？我来北京，就想硬碰硬，看谁硬一些。”

周锐回忆起几年前与他在北京刀尖舐血的生涯，如果不逼到这一步，他绝对不会硬攻，反问方威：“你知道后果吗？这种客户一旦采购就是超级巨单，不仅各个公司的超级高手蜂拥而至，还会惊动公司上下，亚太区甚至全球的老板们都会注视着订单，赢则一战成名，输了，就准备辞职吧。”

方威眼睛里又闪出兴奋的火花，挑衅地看着周锐：“你怕了吗？”

周锐坚定地说：“我既然回来了，就再拼一拼，看谁笑到最后。”

08 ╱ 周二，上午八点四十分

为迎接国庆，路边被各种景观布置起来，花坛被阳光笼罩上一层金色。肖芸坐在周锐的车上，看着路口用花草搭配出长城的景观。她与周锐共事几年了，在跳槽频繁的时代，尤其在捷科这样的公司已经不多见了。

“喜欢北京，还是上海？”肖芸不习惯这种安静不说话的气氛，过了花坛便开始聊起来。

“都喜欢，两个城市完全不同，北京像顶天立地的好汉，上海是精致婉约的佳人。”

肖芸立即开起玩笑：“那不是更适合你们男士？”

周锐在上海忙且快乐着，这与北京的感受截然相反：“是啊，我更喜欢上海。北京是政治中心，公司里钩心斗角的争权夺利更多一些，上海人比较实际，都踏踏实实地做事。”

肖芸想提醒周锐，此时正是好时机：“你真不应该回来，成熟客户和业绩好的客户经理都被调到其他部门，留给你的是一个烂摊子。”

周锐笑着：“谁说的？你很不错呀。”

肖芸犹豫一下，决定和盘托出：“我怀孕了，马上就回家休假了，没一个部门要我。”

“恭喜，快当妈妈了。”周锐扯开话题，他心里翻江倒海，表面却很平静，多谈无益反而打击士气。

“当然好了，我才不管任务呢，我要开心一些，宝宝才会健康。”提起宝宝，肖芸就兴奋起来。

工作只是生活的一部分，工作中的不愉快不应该带入生活，周锐点头："你该多休息，不要有太大压力。"

"我会的，你又少了一个人。"肖芸看着驾车的周锐。

周锐保持微笑，口气轻松："无论如何，还是宝宝重要。不是吗？"

汽车从复兴门立交桥进入金融街，这是中国的金融中心，大型银行总部的聚集地，经信银行的总部大楼占据了整个街区，道路环绕着花园，花园环绕总部，周锐就像离开城区进入了鲜花盛开的田野。他驶进地下车库，乘电梯来到第九层。信息中心负责规划和维护整个银行的电脑系统，是销售产品的必经之路。肖芸带着周锐来到信息中心门口，正要举手敲门。

周锐突然阻止了她："等等，等一下，这样不行。"周锐心里很模糊，对即将见到的这个人完全没有概念，只知道姓涂，是男是女、多大年龄、什么个性，这些都不知道，完全没有把握。

肖芸放下手，看着周锐："我们约定的时间快到了，涂主任正在等我们。"

周锐来到安静的行人通道："你在信息中心有没有熟悉的朋友？"

肖芸点头，她的大学同班同学就在信息中心，周锐叮嘱肖芸："打电话推迟拜访，约你的朋友出来聊一下。"

几分钟后，周锐就在小会议室里见到了戴着眼镜、衬衣随意地摆在皮带以外、发型凌乱的陈刚。他正在与肖芸热聊："你真快呀，嫁人生小孩都抢在前面了。"

周锐喜欢这种亲密朋友之间才会有的气氛，这有别于拜访客户时的客套。

“哎，我们还有正事呢。”肖芸拍了一下陈刚肩膀，提醒他，陈刚停下来看着周锐，露出警惕的神情。

周锐很开放地问道：“我和肖芸负责经信银行，情况不太熟悉，能介绍一下你们信息中心的情况吗？”

“信息中心负责整个银行电脑系统的规划和支持，统管着全部的信息产品……”陈刚一直在做维护工作，对各个系统了如指掌，滔滔不绝地介绍起来。

“喂，我们想了解这些系统会不会更新设备，有没有采购项目。”肖芸打断了他的介绍。

“更新倒是没有，但是行里调研了很长时间，要建立客户关系管理系统，这个项目太大太复杂，论证了一年还没有结论，一直没有启动。”

“这个项目归哪个部门管？”周锐立即关心起来。

陈刚掰着手指头：“信息中心负责技术和选型，市场部是使用部门肯定会参与，财务部负责预算，还会有其他人吧。现在太早了，还没有立项。”

肖芸直截了当地问：“谁能做决定？”

“这么大的项目，肯定只有刘行长才可以。”

“这项目能有多大？”

“至少几千万美元吧，现在不好说。”陈刚估算着。

上海根本没有这么大的项目，只有总部才能有这样的手笔。周锐有一种久违的兴奋，他转移了话题去问涂主任的情况：“我们要见涂主

任，能给介绍一下他的情况吗？”

陈刚一口气说出来：“我的头儿，技术出身，为人很正派，老伴已经去世，女儿在读大学。”

周锐很关心细节，深入问下去：“他女儿在哪里读大学？什么专业？”

“北京音乐学院，好像是大二吧，怎么了？”

肖芸催促陈刚继续讲下去：“没关系，继续说，越详细越好。”

半个小时以后，周锐又一次站在信息中心门口，他几乎可以想象出办公室里的摆设以及涂主任的样子：“这种感觉就对了，好像一切都在掌握，敲门吧。”

拜访很顺利，涂主任是分析型的客户，他们喜欢数字和讲究逻辑，喜欢刨根问底，询问前因后果。周锐知道怎样与他们打交道，他们都做过技术，有共同语言，肖芸反而插不上话。

“在咖啡厅坐会儿吧，我这个时候不敢进市区。”周锐离开办公室的时候，北京开始了周而复始的晚高峰，他向肖芸提议，两人来到街边的咖啡厅。

“觉得怎么样？”周锐下午不喝咖啡，肖芸由于怀孕的原因，他们都点了绿茶。

“那个项目能做下来就好了。”肖芸担心，她怀孕后不想在外奔波，“我真不知道该怎么做。”

“会有办法的。”两人等到日头西沉，天上的云彩被映得通红，周锐才开车上路，在西单的路口右拐，进入一个小胡同。

肖芸不解："这是去哪儿啊？"

周锐一边停车一边回答："去买音乐会门票。"

"你喜欢音乐？"肖芸下了车，跟在周锐后面。

"涂主任喜欢。"周锐看着音乐会目录，涂主任的女儿读古典音乐，他选了一场，买了四张连在一起的门票。

周锐拿出两张交给肖芸，自己留下两张："寄给涂主任。"

周锐重新启动汽车。涂主任也提到了这个项目，看来是有谱的，什么时候才能启动？机会有多大？此时的周锐就像在落水后抓住了一根救命的稻草，而这根稻草就是经信银行的项目。这是一场凶多吉少的恶仗，在强大敌人精心布局的战场上，千锤百炼的队伍被换成一群士气低落的残兵败将，这是任何一个指挥官都不想打的战争，但是对于周锐，这是唯一的生机。眼下已经没有退路，狭路相逢勇者胜。经信银行是惠康最重要的客户，必有高手布下天罗地网等待自己，谁会是这幕后的高手呢？千万不要是她！

"你真有办法。"肖芸笑着，把涂主任和女儿请出来，座位连在一起，看完音乐会再消夜，关系就差不多了。周锐却不轻松："涂主任只是第一步，这个项目这么重要，最重要的客户我们还不认识。"

项目最终拍板人肯定是刘丰行长，他是个什么样的人呢？和惠康关系怎么样？

09 ／ 周三，上午十一点二十分（加拿大西部时间）

刘丰坐在北温哥华格罗斯峰山顶的餐厅，大口饮着热巧克力，望着

山下碧蓝的大温哥华地区。左侧连绵不绝的山脉像一道屏风遮住了视线，正面是温哥华市区，英吉利海湾将市区切成两半，山脚到海湾之间是北部温哥华，一座大桥跨越海湾与商业区相连，桥下是大片的原始森林覆盖着的斯坦利半岛。高楼大厦向南部延伸，右侧是一望无际的梦幻般深蓝色的太平洋。

“那里就是UBC（不列颠哥伦比亚大学），您用望远镜看看。”骆伽指着与斯坦利公园相望的另一个半岛，UBC的校园是北美地区景色最好的。

刘丰在美国参加完亚太金融会议，抽空来到温哥华，紧张的气氛渐渐退去。他举着望远镜，试图与昨天的记忆连接在一起：“我们昨天在UBC的海滩看到的就是这座山峰吗？”

“就是这座格罗斯峰，这是温哥华的标志，冬天这里将被茫茫的白雪覆盖，是天然的滑雪场，市民们举家乘缆车来山顶滑雪。”骆伽曾在温哥华短暂居住过，对当地的生活很熟悉。

今天来山顶旅游，骆伽依然穿着剪裁贴身的西裤和淡紫色的衬衣，细微的汗珠洒在白皙的皮肤上。刘丰爬到行长的位置，见多识广，上至国家领导人，下至路边的贩夫走卒，都有了解。骆伽却是异类。她貌似不精明却有各种经历，她不善言辞，却极善倾听，她目光柔和而又坚定，看似普通，却在关键时刻偶露峥嵘。刘丰忽然觉得好笑，她只是供应商的代表，借利益关系互相利用，怎么会被她吸引？刘丰想到这里问道：“国峰的手续都办好了吗？”

“录取通知书和邀请函这些文件都办齐了，就等签证了。您看，他的公寓就在那里。”骆伽指向市中心商业区的方向，刘丰为什么突然问起这件事？他们已经看了他儿子居住和学习的地方。公寓只有五六十平方米，位于温哥华的市中心，落地窗正面对斯坦利公园、英吉利湾和格罗斯峰。“车也订好了，宝马的最新款，国内还没有上市。”

这次行程是难得的机会，经信银行是惠康公司最重要的客户之一。骆伽认识刘丰很长时间了，他总是有所保留和顾忌，关系好像始终都有一层隔膜，所以当骆伽知道刘丰此次行程后便力邀他顺便来温哥华看看儿子即将读书和生活的地方。

“什么时间能拿到签证？”刘丰态度冷冰冰的。

“就是这几天，以国峰的条件，把握应该很大。”骆伽此次安排刘国峰到加拿大读书耗费巨大，包括学费、汽车和两年的生活费。当然这不是无条件的，刘丰只要在经信银行拔出一根毫毛，就足以补偿一切。

“学期冬季开始，国峰元旦前就要动身。”骆伽仔细推敲着用词，以免刺激刘丰，这一切都是为了那个项目。

刘丰听出了话中含义，心里决定回去就启动项目，只要儿子到了这里，项目一定给惠康，但嘴里却什么都没有说，商场上必须慎重：“呃，还有一件事，国峰新交了女朋友，听说是个空中小姐。”

刘丰当初本不想多此一举，可儿子又犟又硬毫不妥协。不过让她一起来，互相有个照顾也好。

“哦，您的准儿媳妇啊？我看过她的照片，很漂亮，也很可爱，也都一起办妥了，只是公寓只有一套。”骆伽小心翼翼地试探着，费用又要增加了。

“随他们吧。”刘丰心里无奈，这次为了儿子豁出去了。

10 ／ 周五，下午一点整

公司周五计算出每个人的业绩，然后开层层的例会，检查实际结果

与目标的差异。如果没有达到数字，就意味着各种摧残。周锐在上海从来没有这样的经历，来到北京就做好了心理准备。现在，他觉得自己就像个进入行刑室的犯人。

捷科一向用数字说话，迎接每位销售总监的是一张报表，上面列着每个人实际完成的销售额，应该达成的目标，以及两个数字相除的百分比。周锐扫了一眼报表，自己的名字果然排在最后。排名是陈明楷带来的招数，他将完成最好的总监的名字用绿色框出来放在表格的最上方，将业绩最差的用黑框标出来，放在最下方。这个黑框就像祭奠亡灵的黑纱，这也是事实，公司形成了不成文的规定，连续两个季度都在黑框里，必须走人。现在，这个表格就被投影机投射在白色幕布上。

没人敢坐在陈明楷身边，他喜欢这样的感觉，就像坐在宝座上的孤家寡人，只要发现令人不快的下属，就当场除下他的裤子，打他八十大板。惯例是从业绩优秀的绿色开始，按照排名审查业绩，最后有充足的时间抓住黑框里的人，痛快地折磨摧残。陈明楷相信只有压力才可以激发出他们的潜力，潜力爆发的时候，往往连他们自己都不敢相信。周锐是唯一没有被他折磨过的人，陈明楷好奇地想着，在没有压力的情况下，周锐已经有很好的业绩，如果把他压到极限，会有什么样的爆发呢？

魏岩得到业绩优秀的华东团队，第一次蹿入绿榜，做了简单的介绍轻松过关，陈明楷也懒得夸奖他。华南总监和西区的总监也顺利过关，同情地看着周锐。

“看看数字，连三分之一都没有做到，怎么回事？”陈明楷开始给他施压。

这是周锐来北京的第一周，他仔细研究了每个机会，这是能够完成的全部数字了：“我会努力的。”

“崔龙做了多少？”陈明楷不纠缠，翻着报表寻找进攻点，“他以前的两个季度做得怎么样？”

周锐对数字有天生敏感，每个人的业绩都清楚地记在大脑中：“上个季度做了一半，前一个季度更差。”

“连续两个季度都没有完成，为什么？”

周锐不得不推断着作答，虽然这样很危险：“他的能力可以胜任，业绩急转直下，应该是态度出了问题。”

“假定你手下有两个员工，一个态度好但能力差，一个态度差但是能力强，必须开除其中一个，你打算开除哪个？”陈明楷抛出了一个类似脑筋急转弯的问题。

“开除业绩差的那个。”这是最基本的管理问题，周锐岂能不知道答案。

“很好，你知道答案，去做吧。”陈明楷用命令的口气说。

“请再给他一些时间。”肖芸怀孕，方威没有客户，钱世伟是新人，如果再砍去一人，周锐就成孤家寡人了，他不得不为崔龙请求。

“两个季度已经合情合理了，他自己都不会有异议。”陈明楷的声音突然变得很柔和，“去和他谈吧。”

为什么要去咖啡厅开会？这还是崔龙进入公司以来的头一遭。他受不了周锐的婆婆妈妈，为避免迟到他提前出发，即使遇到晕倒在街边的老太太，送去医院之后也不会耽误开会的时间。咖啡厅在昆仑饭店大堂的东南角，独享两面从二楼延伸下来的巨大的落地窗，窗外是园林，一片翠绿的草地平铺在眼前，伸手就能摸到，高大浓密的绿色植物遮住了过往的车辆和噪声，却挡不住几缕阳光穿越树枝洒进来。他看见周锐在

两面大落地窗夹角的位置上向他招手。

他来得更早，有什么事情要谈吗？崔龙坐下。周锐为他倒了一杯茶水，停顿下来，让他感觉到事情的重要：“我想知道，你的业绩在这两个季度为什么掉下来了。”

“为什么问这个问题？”崔龙直视周锐。

“你连续两个季度都没有完成任务，知道这意味着什么吗？”周锐暗示，他一直想找到答案，现在时机成熟。

“离开，我准备好了。”崔龙早已经想好答案。

“我想知道原因。”周锐继续追问，这里面必然有很多内幕。

“好吧，我实话实说。我三年前加入司，业绩不错，这你知道。然后陈明楷进公司，当了中国区的总经理，他带来魏岩，魏岩带来李朝东，老人一个接一个地离开，销售团队都换成了他们信得过的人。”

周锐注视着崔龙，从中阅读出心理状态。常人的大脑皮层左侧负责逻辑分析、推理和数据，右侧负责听觉、视觉和触觉。如果目光在向右侧旋转，表示回忆，这个人所说的应该是事实。如果目光向左侧旋转，表示正在推理和分析。如果目光左右旋转，对方很可能谎话连篇。周锐感受到真实，他听说过这段往事，当时他正在上海忙于建设团队，并不知道细节。

“取得业绩最快的方法不是在市场上打出来，而是从内部夺取，只要把最优秀的客户经理挖来，最优质的客户就能被带过去，业绩就能出来。他们要搞垮我以前的主管，请我吃饭，承诺更高的薪水，投奔他们的怀抱。我们是多年的好友，我不想落井下石，拒绝了。他们开始折腾，真佩服他们的创造力。”崔龙停下来喝了一口茶水，“他们将销售人员的简历交给猎头公司，我每天都要接到猎头公司的四五个电话，很多

同事莫名其妙地去面试然后离开，包括我当时的主管。”

周锐对这种做法并不陌生，这不失为一种好方法，不用赔偿又把不要的人推给竞争对手。崔龙找到发泄的机会，滔滔不绝：“对于没走的，他们借口调整组织结构，将优质客户全部转走，搞出排行榜贴在大门口，连续两个季度没有完成任务，必须走人，他们有的是办法。”

“你为什么没有走？”

崔龙的倔脾气上来，瞪着眼睛：“我偏不走，在家里睡觉，他们就是不敢正大光明地处理我。”

“他们让我请你走。”周锐不想讲会议中的细节。

崔龙早就毫无顾忌：“我对他们佩服得五体投地，一举多得啊。先把我这个茅坑里的石头搬走，我必然大吵大闹激化团队的矛盾搞得你难受，你又少了一个人，更加不可能完成任务了，天才啊，可惜全用在内耗上了。”

“你打算走吗？”周锐要了解他的立场。

崔龙现在过得很舒服很享受，拿着薪水在家休息：“他们没胆量公然和我对抗，我为什么要走？”

“这不是浪费时间吗？你拿到薪水就开心了？还想不想有发展？我欢迎你留下来，但是不能在家休息了，我们应该大干一场！”周锐直截了当地说道。

崔龙抬起头望着周锐，他外表装着得意扬扬，闲在家里，做饭洗衣服也浑身不自在：“我有个问题不明白，陈明楷为什么要对付你？他正需要像你这样能做事的人。”

周锐苦笑一下摇头：“也许像他说的，逼着我将北京的业绩做出来。”

“不像。”崔龙摆手，“陈明楷把残兵败将交给你，分明是不想让你出业绩。”

周锐心里认可崔龙的话，可也只能摇头，看见肖芸和谢伊出现在咖啡厅，便走过来拍拍崔龙的肩膀：“不管怎么样，置之死地而后生吧。”

周锐团队准时赶到，他对着桌上的一摞电影票：“我们争取四点钟开完会看电影。”

“为什么要看电影？”现在是上班时间，谢伊好奇。

“我要感谢肖芸，她发现了一个超级大单，这是完成任务的唯一战机。上班看电影，大家能保密吗？”

众人露出欣喜的表情：“好，这是我们之间的秘密。”指责不能提高团队士气，仔细地观察并找到每个人的长处，毫不吝啬的奖赏和鼓励才可以激励下属。他们屡遭挫折并灰心丧气，现在眼里迸出久违的兴奋火花，士气正在缓慢恢复。

周锐切入正题：“我们虽然业绩不好，可是我们手中有公司里最有潜力的客户，还有十一周，还有反败为胜的机会，大家有什么主意？”

崔龙对这个问题有过深思熟虑：“时间是主要问题，大客户总是在销售人员手中转来转去，没有时间深耕，如果把客户扫一遍，根本来不及。”

客户的组织结构都很复杂，泡一天都不够，蜻蜓点水肯定不行，肖芸赞同：“时间不够，而且在办公室根本谈不出什么。”

“有什么方法能一网打尽？”谢伊参与进来讨论。

方威灵感突现，他常在华东搞研讨会：“找个好的题目，把客户全部请来，一网打尽。”

“用信息安全这个题目，大公司都非常担心系统被攻击。”谢伊负责政府机关，这些客户都非常重视信息安全。

肖芸兴奋地提议：“会后送些小礼品，客户肯定喜欢。”

钱世伟补充道：“干脆管晚餐，每个人负责一个餐桌，关系一次到位。”

大家出谋划策，很快商议出具体的计划，包括请柬和时间。周锐很欣慰：“放在档次最高的地方，才会来高层的客户，什么地方好？”

崔龙立即推荐：“当然是中国大饭店了，吃饱喝足，再安排活动，八仙过海，各显神通。”

方威提醒崔龙：“别忘了一定要让客户填写反馈表，如您最近有采购意向吗？预算多少？这样我们很快就能找到销售机会。”

计划越来越详尽，时间定在三周之后。周锐没看错，他们不是无能之辈。但是仅有士气还不够，还必须有方法。他问钱世伟：“你有什么计划？”

钱世伟正要大干一番，摩拳擦掌：“我从下周起就去见客户，把他们都邀请到研讨会上来。”

“别急。”周锐冷静地劝阻，反问，“商场如战场，你说说，打仗第一步应该做什么？”

崔龙抢着说：“拉着队伍向前冲呗。”

“这是土匪的打法，送死。你知道战场地形吗？树林还是山地？前面有没有埋伏？敌人有多少？用什么武器？”周锐借机点拨，“做不到知己知彼就不要上战场。世伟，你下周哪儿都别去，就做一件事。”

“什么事啊？”钱世伟有些糊涂。

周锐加重语气，吊足大家胃口：“大家知道雷励行吗？”

这是一个大家都如雷贯耳的名字！雷励行曾是捷科大中华区总经理，业界的传奇，现在退出江湖，谁也不知道他的去向，只有他的传说。周锐想起当年的岁月，心潮起伏：“五年前，我还是菜鸟，北京通管局启动智能交通项目，对手是高手中的高手。雷先生传授了一套足以倚天屠龙的秘籍，我们创造了奇迹，将第一台深蓝引入中国。”

新员工培训中，关于捷科中国的发展历程里有这么一笔，钱世伟记忆犹新：“我打听过，听说那个项目是一位叫作骆伽的女销售做的，不知道什么原因，赢了订单之后离开捷科跳槽到惠康，你认识她吗？”

周锐避而不谈，幸好被崔龙打断：“有点儿像武侠小说，降龙十八掌，打狗棍法，六脉神剑，你这秘籍叫什么名字？”

周锐笑着看着崔龙：“巧得不能再巧，摧龙八式。”

崔龙差点跳起来，使劲儿鼓掌：“这名字好，正好给我用，别卖关子了，快说。”

摧龙八式包括销售方法，还有相配合的技巧，当初雷励行是用讲故事的方式传授的，周锐自认没有那个火候和功力，他们也不一定有骆伽的领悟能力，略微简化：“无论销售什么，客户采购都有发现需求、立项、设计采购指标、评估比较、购买承诺和实施六个步骤，加上前期的建立关系和后面的收款，便构成摧龙八式。”

钱世伟扑哧笑了出来，这八件事并不像周锐说的那么神奇。

“摧龙八式只是基本路数，还要配合各种销售技巧，熟练使用之后便是高手。但要想成为高手中的高手，首先要练内功。”

“练内功？不会是少林的易筋经吧？”崔龙觉得夸张，“这是不是有点儿走火入魔了？”

“有所成就的人都是相似的，失败的人各有原因。”周锐轻轻说了一句。摧龙八式看似有些离谱，但绝不是忽悠，雷励行传授的方法非同小可，周锐受益匪浅。现在的重点是销售，多说无益，他提醒大家：“只要掌握摧龙八式，一般的对手都可以应付，可一旦遇到高手中的高手，便束手束脚施展不开。世伟，你说说，应该怎么收集资料？”

钱世伟做过多年销售，这个问题过于简单，脸上露出不屑：“方法有很多种，比如上网查，看客户内部杂志……”

“收集资料如同作战时收集情报，不可疏忽，否则后果不堪设想。”周锐看出他并不服气，“第一式又分成四步。在战场上，收集资料的方法有很多，比如派出斥候骑兵去战场侦察或者查阅地图等等，但这些方法只能得到皮毛，最了解敌人的永远是敌人自己。”

崔龙恍然大悟：“抓个俘虏，先严刑逼供，实在不行就用美人计。”

周锐把客户内部愿意透露资料的人叫作内线，收集资料是销售的第一式，发展内线又是其中第一步。肖芸想起那天见涂主任的过程：“没错，那天我们去见经信银行的涂主任，你在门口坚决不进去，就是因为没有内线，对吗？”

周锐没有内线，不知道如何下手，见了陈刚全面完整清晰地收集过资料后，便像打开一盏灯照亮了前进的道路：“资料有很多种，包括组织结构、个人资料、竞争对手的情况，等等。”

方威对收集个人资料最有心得，补充说：“个人资料最重要，包括兴趣爱好、家庭情况、运动和饮食习惯、行程……都要摸得一清二楚，甚至他家里有几只老鼠都要数一数。”

资料的收集和分析是制订行动计划的关键，周锐举出一个例子：“知道‘二战’中的诺曼底登陆是哪一天吗？”

崔龙是“二战”迷，对各次战役了如指掌，立即回答：“一九四四年六月六日。”

“为什么要在这一天登陆？”

“盟国答应苏联，尽快开辟第二战场，还有气候的原因。”

“崔龙说得都对，但还另有玄妙。”周锐故作神秘，“因为这天是一个女人的生日，猜猜她是谁？”

崔龙答不出来，咕哝着说：“英国女王的生日？为了庆祝生日？”

“这是中国人喜欢做的事情。”周锐笑他想象力丰富，“不是英国女王，而是隆美尔夫人的生日。隆美尔是指挥德军大西洋防线的元帅。盟军的侦察机关发现他们感情很好，他一定会回德国老家为夫人过生日。因此他们综合多种因素选择六月六日登陆。诺曼底登陆当天，隆美尔在八百公里外的家乡为夫人举办生日宴会，德军群龙无首，最精锐的装甲师没有隆美尔的命令不能投入战斗，盟军顺利登陆，取得桥头堡。”

这足以说明收集资料的重要性，钱世伟听得津津有味，接着问：“第三步是什么？”

“消化和分析资料，否则就是糟蹋。第三步应该对客户的组织结构进行分析，从客户级别、职能以及在采购中的角色中找到入手的线索。”周锐接着强调，“很多人只知道向前冲，不清楚客户间的关系，失

败就近在眼前。”

“第四步呢？”谢伊一直在听，产生了浓厚的兴趣。

周锐不答反问崔龙：“如果谈恋爱结婚，你找女朋友有什么要求？”

崔龙愣了一下：“那要什么条件？”

周锐用比喻回答解释第四步：“首先你要找女士而不是男士，除非你有特殊癖好。”大家哄堂大笑完，他继续说：“其次，人家没有结婚，不是说结过婚的就不行，但是可能性小得多，难度也要大得多。年龄也该跟你差不多，你不需要去幼儿园培养，对吧？同样的道理，我们的时间和资源有限，一定要不见兔子不撒鹰。为此，第四步就是判断销售机会，挑选客户，免得浪费时间和资源。”

谢伊觉得在这方面自己做得确实不到位，着急地问道：“有判断标准吗？”

周锐今天讲了这么多不传之密，故意卖乖：“我就白讲了吗？”

钱世伟兴奋得连叫“师父”，周锐佯作不高兴：“不行，要实惠的，今天晚饭谁负责？”

“这要求不高。”钱世伟点头答应，然后立即催促，“怎么判断销售机会？”

周锐扫了一眼团队，说出最关键的部分：“要问自己四个方面的问题，客户有预算吗？我们能解决客户的问题吗？我们能赢吗？值得赢吗？每个方面都有五六个判断标准，今天不能全讲，而且也不能一顿饭就把所有好东西都掏出来。世伟，你下周就做一件事，将客户资料全都列出来，分析并判断清楚。”

钱世伟深有体会，受益匪浅，想起周锐三言两语就帮自己要回客户，不禁折服。崔龙做过销售，第一次听到梳理得这么完整的方法，举起手来：“下次我请客，值，几顿饭都值。”

“好，现在是电影时间。”周锐看看表，还有最后一个困扰他的问题，会不会是他们发短信，让我不要来北京：“我回北京前，谁给我发过短信？”

大家都摇头。

周锐让肖芸和方威搭自己的车，并提醒肖芸系上安全带：“你怀孕，我想让方威协助你负责经信银行的项目，做成一人一半，有意见吗？”

这很公平，肖芸点头同意：“好，我尽快带方威认识客户。”

“和涂主任去听场音乐会。”周锐刹车，掏出音乐会的门票交给方威，“这个项目交给你，知道这意味着什么吗？”

方威点头，这个订单寄托着周锐完成任务的全部希望，一旦输了，后果严重。周锐叹口气：“商场如战场，有的仗可以打，有的千万不能打。只要有可能，我会离这个订单远远的，可是不打，我们完成不了任务，打了还有一线生机。如果输了，你要想清楚。”

方威已经有心理准备，踏入战局的时候，脑袋就被别在裤腰带上了。他轻轻吐出四个字：“顶多辞职。”

周锐说声“谢谢”，方威拍拍他：“我们是兄弟，你这样的处境，我怎么能抛下你不管？”

11 ／ 周六，晚上九点十分

方威本来对古典音乐一窍不通，今天却开了窍。

为了和涂主任有共同语言，他买了一本肖邦的传记，啃了整整一天。钢琴曲变成血肉丰满的故事，方威听得入神，直到音乐戛然而止。他和涂主任读音乐学院的女儿聊得兴高采烈，肖芸插不上话。这小子的音乐造诣这么高，居然说得这位音乐专业的女孩点头如捣蒜。

车停进停车场，肖芸乖巧地拉着涂主任的女儿逛商场。方威和涂主任则坐在星巴克的露天座位上，三言两语之后就谈到了经信银行的项目。方威请他出谋划策："您看，我们有戏吗？"

涂主任摇头："这是金融行业今年最大的采购，众多公司必然蜂拥而至，要赢下来不容易。参与这个项目的公司可以分成三类。第一类是实力最弱的内地公司。我不是贬低，客户关系管理是新兴技术，内地还没有成功的先例。内地公司加入，可以有效压低跨国公司的报价，但它们没有希望。第二类是港台或者合资公司，它们可能在香港或台湾有过成功案例，但难以把握经信银行这么大的系统，机会也不大。无论内地公司还是港台公司，都是重在参与，志在拿到各个省延续出来的生意。真正有希望的只有跨国公司，毕竟最先进的技术掌握在你们手中，我们也可以从这些跨国公司的成功案例中，学习我们需要的方法和经验。"

方威故意试探，引他多说："那我们不是很有希望？"

小公司吃不着总部的肉，还可以啃各个省项目的骨头，再不成也能喝点儿汤。涂主任开始透露真正的秘密："猜猜，在这个项目中真正坐庄的是哪家公司？"

"惠康。"方威想也不想。

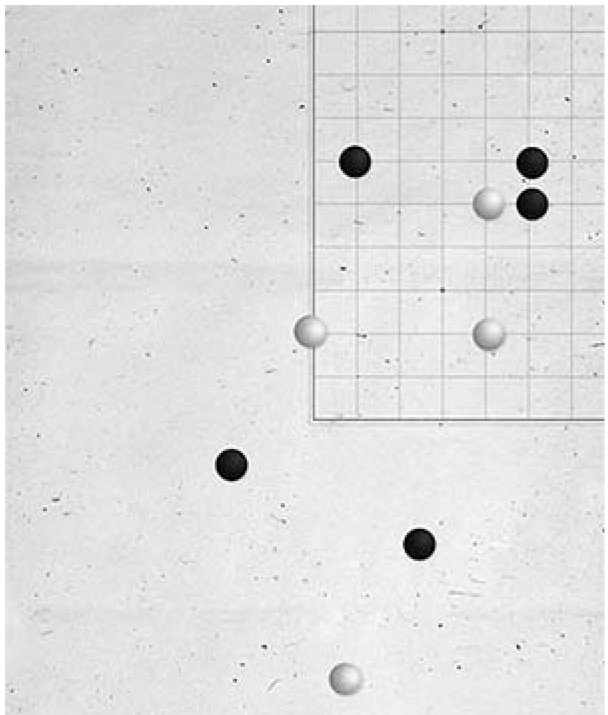
惠康最主要的对手就是捷科，必然想方设法置捷科于死地。涂主任善意提醒："他们关系深厚，技术和产品的实力不输于你们，千万不要

硬碰硬。”

客户永远是最好的老师，方威虚心请教：“我该怎么做？”

涂主任斟酌着说：“崔行长分管这个项目，他要去上海参加一个展览，专门考察这个项目，你们可以想想办法。”

第三周 布阵



12 ╱ 周一，上午九点三十分

刘丰回到办公室里找到了状态，他在国内金融界举足轻重，一跺脚整个行业都要颤抖。美国和加拿大虽然发达，但他只是一个匆匆过客，显不出尊贵的身份。刘丰坐在包裹半身的大皮椅上，就像穿上铠甲的将军，没有什么不可征服。这一切都和这个行长位置相关，决定着衣食住行的待遇，甚至儿子的前景。屁股下的位置是赋予这种魔力的源泉，他不仅要不断巩固这个位置，还要让屁股越坐越高。

自从巩固了屁股，刘丰就将每周的碰头会移到办公室。虽然办公室

直通会议室，但他还是喜欢坐在宽大皮椅上，居高临下地和坐在小沙发上的副行长们开会，这样才更有感觉。他们逐一汇报了工作，刘丰点头，表示知道了、首肯了。负责建设和技术的副行长崔国瑞打开小本子开始汇报，刘丰移了移身体，准备认真地倾听。

由于并非出身金融专业，崔国瑞是银行官员中的异类。随着信息技术的发展，过去专用封闭的银行系统正在升级到以互联网为中心的开放网络体系，这些技术将逐步而又深刻地改变金融行业，然而技术走势既难以预料，又商机无限。

刘丰喜欢又红又专的人，尤其是有专长的人才，崔国瑞就是这样的专才。在刘丰的定义中，红是忠心耿耿，专是指踏实工作并有一技之长。在这个越来越开放的时代，忠心难以持久，自己得势的时候，他们揣摩自己的想法投自己所好；一旦失势，他们便会跑得远远的，以洗脱他们自己，甚至落井下石。

崔国瑞讲完，刘丰满意地点头，又笑着提醒："有一件事你还没有提到。"

"什么？"崔国瑞抬头不解。

"客户关系管理的项目。我在美国与各国银行专家交流后，深刻地感觉到客户管理的重要性。我们不仅要懂金融业务，还要懂营销。这个项目不能久拖不决了，应尽早启动。大家有意见吗？"

崔国瑞是这个项目的坚定推动者，以前卡在刘丰这里，乐见刘丰转变："我举两手赞成，这个项目势在必行。"

一把手和主管副行长都表了态，其他人当然不会反对，刘丰很满意："好，尽快启动，我们不仅要建成国内最先进的客户关系系统，也要通过这个项目改进银行内部的流程，使银行管理再上一个新的台阶。

这件事就由崔行长负责，从相关部门中选拔精兵强将，组成项目组，尽快提交可行性报告。”

13 ╱ 周三，上午九点整

方威站在白板前，面对肖芸、周锐、林佳玲和工程师们。在上海，他自认为做了一些大单，但和眼前经信银行的项目相比，那些大单都微不足道。他就像一位身经百战的将军，面临有生以来最大的一场会战，充满期待和不安。他必须保持足够的耐心，出击之前要仔细研究战场，精心挑选最佳的作战时机。他这两天泡在经信银行，利用肖芸已有的渠道，全面地收集资料，并将资料分类研究。

方威首先研究经信银行的背景资料，包括发展历史、规模、业务范围、收入和盈利情况等等，就像研究战场地形。然后，他开始研究银行营销的现状。经信银行如何进行客户关系管理？管理模式中有哪些问题？对什么部门造成了什么影响？然后是组织结构。哪个部门和采购相关？部门是怎么设置的？它们之间如何分工？最重要的是个人资料。他仔细地列出可能参与这个项目的客户名单，全面完整地收集他们的资料，生日、兴趣爱好、家庭住址、经历、休闲方式、行程安排……他不放过任何蛛丝马迹，甚至连他们的宠物也不放过，如宠物的名字、饮食习惯和口味。最后，他分析了竞争对手，不由得吸口冷气。涂主任说得没错，惠康几乎垄断了经信银行所有的生意，甚至在其不擅长的领域都屡屡签单，经信银行被惠康牢牢控制。难怪周锐如此谨慎，他身陷精心布置的包围圈，左突右冲，仍然不可避免地落入圈套。

方威了解到这些后反而踏实下来，对于经信银行这么重要的客户，这是极正常的情况。他酷爱竞争，知道竞争有输有赢，也准备好接受输赢的惩罚和奖励。就像出生入死的将军，面临强大的难以取胜的对手，也要勇敢地大吼一声向前冲，毅然亮剑，即使战死疆场，也要面带微笑

马革裹尸，这是就是销售的宿命。既然选择这个职业，就要像古代的战士，战死疆场是他们的归宿和荣耀，软弱、绝望和放弃只能面临被人奴役的失败命运。还好只是竞争，不像在古代战场上要以性命相拼，也许这就是文明的进步吧。方威为此庆幸，那就更没有什么可担心的了，顶多从头再来。

方威的习惯是将所有与采购相关的客户资料都做成卡片，挂在墙上，周锐把它叫作作战地图。黄色卡片表示最重要的决策层的客户，蓝色卡片表示管理层客户，紫色卡片表示操作层的一般客户。这些卡片上包括每个客户的姓名、职务、部门名称、采购角色，以及详细的个人信息。卡片上还可以再贴两个标签：一个是镶红边的关系标签，有认识、约会、信赖和同盟四种选择；另一个是镶绿边的立场标签，分别有支持、中立和反对三种选择。

卡片越挂越多，方威也越来越兴奋。这是一幅从来没有遇到过的大型作战地图，就像敌我双方在战场上聚集前所未有的大军，决一死战。方威在地图上排兵布阵，直到几十张卡片全部贴在白板上，他才转过身用激光笔指着白板，向众人介绍："根据我的分析，经信银行参与项目的关键客户大约有三十几个人，分别在信息中心、市场部、财务部和纪律检查部门。现在没有立项，还不能肯定，不过没关系，最重要的几个人一定跑不掉，只要搞定他们就足够了，我已经将他们编了号。"

激光笔指着白板上最高处的黄色卡片："一号客户是刘丰，今年四十六岁，一直在金融系统，三年半前担任行长。家住顺义的别墅区，儿子正在与一位空中小姐恋爱。他精明能干，勇于冒险，在金融系统人脉鼎盛。这是他的照片。"

刘丰的头像闪现在投影屏幕上，这是方威在网上找到的照片，照片上是一张威严的面孔。周锐把刘丰的样子印在脑中，他的经营目标是什么？周锐问："能不能找到关于他的文章？我研究一下。"

方威将一摞资料送到周锐面前，这是方威通过网络搜索挑出的记者对他的专访和他的讲话资料。电脑咔嚓一声，刘丰家庭成员的头像一一掠过，忽然定格在一位笑意盈盈的女孩身上。肖芸赞叹：“这是刘丰的女儿吗？一点儿都不像，真漂亮。”

巨大的照片映照着会议室，女孩清清淡淡的美丽反而更加摄人。方威走到屏幕边，伸手摸到她的笑容：“赵颖，国航的空姐，刘国峰的女朋友，今年二十六岁，身高一米六八，重庆人，父亲是出租车司机，母亲下岗在家。”

“呵呵，你对她真了解，你还知道什么？”肖芸对方威收集资料的本领佩服极了。

“我还知道她今天内衣的颜色，你们想知道吗？”方威坏笑，他露的这一手足以震慑工程师们，让他们心甘情愿地听令，工程师们果然哄堂大笑。肖芸急忙摆手，斥责方威变态。

“二号客户是主管技术的副行长崔国瑞，并非金融专业出身，喜欢数据，擅长分析，重视细节，有条不紊，追求完美。对于这个项目，他建议将总部与各个地市的接口合并在一起，尽快启动，但是这个建议被刘行长否定了。

“三号客户是财务总监常仪，五十二岁，负责审批银行内部各种采购的预算。按照惯例，他不一定参与采购的整个过程，但最终表决的时候必有他一票。他养了一只可卡爱犬，喜欢户外运动。

“四号是业务发展总监肖晓阳，负责银行的市场运作，是刘丰的亲信。他上任以来，业务拓展取得高速的进展。他擅长依据设定的目标和指引确定时间表，推动业务向前发展，有很强的执行能力。他喜欢运动，高尔夫是他的挚爱。据我了解，他和惠康有密切和长久的关系。

“五号是信息中心主任涂峰，四十五岁，级别低于其他四人，但信息系统建设是他的职责范围。他长期在行里负责软件开发，目前的系统就是他负责实施的。他做事严谨认真负责，平常喜欢下围棋。他女儿在读音乐学院，我和肖芸刚陪他们听了音乐会。”

方威一口气介绍了五个客户，看着众人的表情，给他们提问的机会。周锐问道：“经信银行的上级单位会不会参与，甚至影响这个项目？”

肖芸也熟知客户，替方威回答：“经信银行的主管单位是中国银行监察委员会，俗称银监会，只负责对经济的宏观管理和监督，这个项目不在银监会的管理范围。”

“还是去银监会走一趟，有备无患。惠康在经信银行扎下深根，如果不能从客户内部突破，银监会将是我们唯一的机会。”周锐给了建议，他对方威收集的资料颇为满意，但是这个订单非同一般，绝不能漏掉任何资料，“竞争对手的情况怎么样？”

方威翻动页面，另一个笑吟吟的面孔被投影在屏幕上，工程师们再次惊艳，今天是美女大聚会。肖芸却小声惊呼：“是她！”

肖芸的反应出人意料，立即解释：“惠康北方区销售总监骆伽。”

工程师们鸦雀无声。林佳玲刚来中国，并不知道详情：“骆伽是谁？”

林佳玲得到的还是沉默，再次提问：“你们到底怎么了？”

一个工程师颤巍巍地用手指着照片，表示难以置信：“她是传说中的骆伽？我以为她三头六臂呢？原来只是一个好看的小姑娘？”

方威不知道骆伽有这么大的名气，便开口问道：“怎么？你们认识

她？”

肖芸对骆伽这个名字如雷贯耳：“她两年前担任惠康的北方区总监，将我们的客户一一拔起，战无不胜。她已经成为业界的传奇，听到骆伽的名字，竞争对手魂飞魄散，不战而退，没人敢向她挑战。方威，你肯定这次是骆伽亲自出手吗？”

方威已经从内线得到情报，非常肯定：“她必然出手。”

肖芸闭口不言，周锐猜到了她的想法：“不要有顾虑，什么话都可以说，准备充分才有机会。”

经信银行的项目一旦启动，必定是全年最大的订单，公司必然投入巨大的精力和时间，从亚太到中国都会关注。肖芸十分担忧：“我们如果输了，后果十分严重。”

会议室众人听到骆伽的名字，已经丧失斗志，肖芸所言不虚，大家纷纷点头赞同。肖芸得到众人支持，鼓起勇气：“我建议放弃，这是最明智的选择。”

骆伽的名声居然让他们闻风丧胆，林佳玲正要说话，方威笑着说：“我来北京，就是为了向骆伽这样的高手请教，遇到了，怎么能错过？我下定决心较量一番，只要公平竞争，输了，我心甘情愿立即辞职。”

林佳玲侧身看着周锐：“你的意见呢？”

周锐像入了魔一样看着骆伽的照片，没有听见林佳玲的声音，直到被方威拍了肩膀，才反应过来：“你这张照片从哪里找到的？”

方威又好气又好笑，骆伽的照片亮出来，捷科的销售团队当场就要放弃，连周锐都对着照片发呆，调侃着说：“骆伽是美女，你也不用这

么神魂颠倒。”

办公室中笑声一片，周锐恢复常态，搞清了状况，站起来坚定地说道：“不能放弃，方威你继续说。”

方威对骆伽刮目相看，继续介绍情况：“骆伽今年二十八岁，五年前被惠康从捷科挖过去，她销售从未失手，这是一个奇迹。骆伽的生日是六月三十日，父母已逝，住在朝阳区三元桥附近。与其他人不同，她毕业于北京电影学院表演系。她最爱的动物是狗，养了一只叫作小怪怪的可卡犬，其他方面还要继续了解。”

周锐淡淡地说道：“如果你还想了解更多，问我好了。”

方威没有想通，眼睛瞪得滚圆：“你认识她？”

周锐早就猜到这样的可能，苦笑着：“我保证，我是这个世界上最了解骆伽的人。”

方威听出来各种味道，似乎他们曾有过复杂的纠葛。他还想挖出更多信息：“她今天内衣什么颜色？”

我不知道她的，但是她知道我的。周锐忍住这句话，换了种方式：“我知道小怪怪内衣的颜色。”

会议室人多嘴杂，方威不再追问：“你了解就好，知道她的销售手法，我们就有机会。”

周锐点头同意：“骆伽是高手中的高手，与我互知底细，却不知道你方威的存在。这个项目由你全权负责，不要被我的思路限制，你才可以出其不意打败骆伽，这是我们最大的优势。除此以外，这个项目什么时候启动？我们没有时间等待。”

肖芸得到最新消息，刘丰昨天开了办公会议准备启动项目：“他们正在做可行性论证，资金已经到位。”

“好啊，抓紧时间，一旦正式立项，项目公布出来，工作就来不及做了。”周锐明白，那些小订单根本不能完成任务，这是唯一的希望，可是能赢吗？输了又会怎样？经信银行一直采购惠康的产品。

肖芸负责经信银行一年多，每次销售都有特别大的阻力：“采购计划报到决策层，结果就变了，信息中心只能将小订单偷偷给我。”

这是输赢的关键，周锐以往依赖充分的数据做决策，但他后来意识到逻辑分析并不适合处理人和人之间的关系，因此越来越相信直觉：“骆伽肯定与客户高层建立了紧密关系，支持惠康的人是谁？还有，这个项目将耗费巨大的资源，我今天请佳玲过来，如果有需要帮助的地方，都讲出来。”

林佳玲一直观察和倾听，她以前听过关于周锐的各种议论，看来他的能力果然名不虚传，至少自己以前就没有看到北京其他的销售团队这么细致地分析客户资料。她接着周锐的话说道：“我建议尽量请经信银行的客户参加我们下周的研讨会，我确保这个会议能给他们留下难忘的印象。”

“尽量把客户请出来，引蛇出洞，办公室是最不适合搞关系的地方。”这是方威的经验之谈。

“尽快约刘行长和崔行长，上门去探探他们的底细。”擒贼先擒王，骆伽的根基到底有多深？幕后坚定地支持惠康的又是谁？

14 ／ 周三，下午两点五十分

网络真是好东西，把最费时费力的收集资料这件事变得如此简单。刘丰是金融界响当当的人物，周锐敲入回车键的瞬间，屏幕上跳出了八千多条信息。周锐仔细检索着，寻找关于刘丰经营战略和理念的文章，然而这些文章没有特别的新意，往往是随着时局的改变而改变。国家要紧缩银根，他就呼吁控制信贷；国家要处理不良资产，他也大谈不良资产的危害，难以找到刘丰的真实想法。

一篇有关刘丰家庭的文章吸引了周锐的注意，文章登在一本时尚杂志的网站上，是对刘丰夫人的专访，主题是饮食和养生方面的内容。周锐在字里行间寻找着有用的信息。刘丰应酬繁多，家里需要经常准备醒酒汤，接着介绍她最拿手的煲汤手艺，又提起刘夫人改变他不良的生活习惯，帮他培养起打高尔夫的爱好。刘丰喜欢高尔夫，在哪个球场？和谁去？周锐正在网上逐页寻找，方威和肖芸冲了进来。

“要立项了。”方威坐在对面，立即抛出消息，一场大战即将展开。

周锐打断方威：“去会议室。请佳玲过来。”

方威将一间小会议室改造成他的作战室，白板上挂着作战地图，等肖芸和林佳玲进来，方威一口气说完：“刘行长召开了碰头会，决定启动项目。崔行长下周汇报立项报告，确定预算和时间表，报财务审批。”

“采购规模有多大？什么时间完成？”这是能否完成目标的关键。

“肯定是超大项目，肯定在年内完成。”方威连用了两个“肯定”。周锐计算着时间，陈明楷正在虎视眈眈地看着这个季度的数字。

方威还有消息，眼里闪动着兴奋：“记得金融展吗？我们在上海的时候讨论过。”

周锐在上海的时候亲自组织布置过，打算借助金融展推动销售，现

在杨露负责。林佳玲做过展会支持，十分清楚进展：“我们申请了最大的展台，展出全线的解决方案，经信银行有重要的客户去吗？”

“崔行长亲自出马，我们有客户关系管理的演示吗？”方威急于落实此事。

“这个题目非常热门，我们当然不会错过。”林佳玲胸有成竹。

这是难得的机会，周锐决定亲自出马，不容有失：“我们一起去上海，详细了解一下行程。”

方威早就准备充分，把经信银行办公室主任发展为内线，又报上详细的安排：“他们乘下周二上午国航的CA1132航班，上午九点三十五分出发，中午十一点二十到达虹桥机场，入住长城假日酒店。他们参加周三上午的开幕式，下午自由活动，第二天上午十点零五的国航CA957航班回北京。”

林佳玲对方威收集情报的功力见怪不怪，方威还有更进一步的安排：“我约好了，崔行长去我们的展台参观。”

崔国瑞这个级别很难接触，肖芸以往做了很久的工作，都没有正式见过：“你怎么做到的？”

“涂主任穿针引线。”方威钻研古典音乐，背了很多音乐家的逸事，都派上了用场，顺利地做通了涂峰的关系。

林佳玲不知道此事，惊讶于他的神速。肖芸将周锐买音乐会票，方威请出涂主任的经过说出来。林佳玲看了一眼周锐：“下次我去，我很喜欢音乐，不用你们作假。”

方威不放心，还有关键的一环没有准备好：“崔行长不关心产品，他关心怎么解决他们的问题，谁来演示？要懂产品，还要懂金融行

业。”

“我来负责。”林佳玲极有信心。

美丽与智慧总是互相排斥，所谓的胸大无脑，脑大无胸，方威是这么认为的，林佳玲这个国外的MBA能向崔行长说清楚吗？

15 ╱ 周五，下午一点

每周五的下午一点都是陈明楷规定的例会，无须通知，必须参加，即使去外地出差，销售总监也要通过电话会议系统参与进来。在北京参加会议的只有陈明楷、魏岩和周锐，林佳玲在香港出差，也通过电话系统参与进来。像往常一样，业绩报表被投射在幕布上，每个人的表现都无可遁形。

魏岩依靠华东超出预期，依然处于绿框之中，华南居于次席，也达到目标，西区排在第三，周锐的名字加着黑框处在垫底的位置，而且差距越来越大，周锐对结果并不意外。进展符合陈明楷的预期，能否达成目标的关键在于周锐的北京市场。陈明楷突然打断周锐的介绍：“崔龙的问题，你们谈得怎么样？”

周锐据实回答：“他有能力，承诺完成任务。”

陈明楷总是避开锋芒，再换个方式攻击：“很好，如果他没有兑现承诺怎么办？”

周锐沉默，能替崔龙保证吗？他没有完成目标怎么办？陈明楷的声音有巨大的穿透力和杀伤力：“听到我的问题了吗？我在等你回答。”

周锐心中的怒火翻滚了一下，自己本来就缺兵少将，他仍然迫使自

己开除还算能干的人。前面有激烈的竞争，内部有心烦的钩心斗角，他只好做出决定：“如果这样，我请他离开。”

陈明楷达到目的，缓和口气：“一定要等到最后一天吗？看看他现在的数字，不能判断出来吗？不过我还是听你的，但是一定要有书面保证，你找人力资源取一份PIP（绩效改进计划），给他签字。”

陈明楷沉默了一会儿，再次施加压力：“你自己的数字也太差了，时间不多，你应该知道。”

今天的会议没人迟到，因为谁迟到谁请客。

这周，他们都像开动起来的机器。方威每天泡在经信银行，认识了作战地图上的每个人，发展了几个内线，大学毕业的工程师，打扫卫生的阿姨，还有负责订机票的临时工。他们级别不高也不重要，没有厂家重视他们，方威很快就俘获了他们的信赖。他们是方威的斥候骑兵，在大战前，会有源源不断的情报涌向方威。

肖芸发现，方威对银行的熟悉程度已经超过了她。为了宝宝，她也不想东跑西颠，便留在办公室打电话，邀请客户参加下周的研讨会。崔龙、谢伊和钱世伟忙碌着确定客户名单，找到联络方式，普通的客户交给肖芸打电话邀请，重要的客户亲自上门拜访，将请柬交到他们手上。今天，几百份请柬已经送到。

周锐进入会议室，时间是三点十五分：“迟到了，我请客，楼下的咖啡厅。”

“不怪你，你在开会。”崔龙说到，其他人都点头。

“没有借口，记得吗？”周锐其实也想喝杯咖啡，他让其他人先去，把崔龙留下。等他们离开，周锐拿出一份文件交给崔龙：“陈总又谈到你的业绩了，公司是用数字说话的。这是PIP，如果你不能完成任务，

必须立即无条件离开公司。”

离开公司的人有很多种。主动辞职是最常见的，一般是找到更好的公司和职位之后跳槽。其次是裁员，公司的战略出了问题，导致组织结构精减，补偿员工遣散费。如果员工业绩不好，通常劝退，为员工保留面子，不影响他们工作。PIP是对员工无情的惩罚，得不到任何补偿反而充满谴责的味道。最严重的就是开除，用于惩罚严重违反公司制度的员工，员工不但得不到补偿，在这个圈子也难以立足。崔龙明白这些，低头看着PIP，拿出笔就要签字：“魏岩不敢给我PIP，因为他们知道我不会善罢甘休，肯定会让他们难堪。他们只敢嘀嘀咕咕，当面却会拍拍你的肩膀，像好朋友一样。”

“等一下，我问你，你能完成吗？”周锐阅读着崔龙目光中的信号。

“能，我保证。”崔龙郑重承诺。

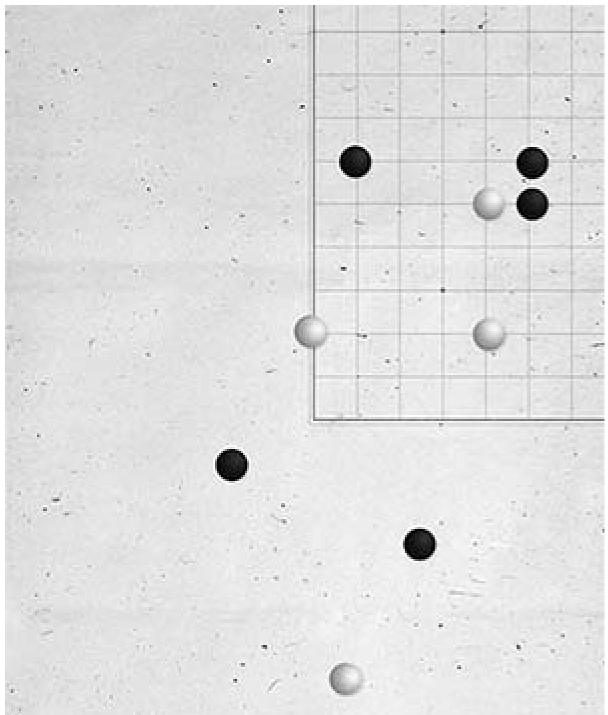
“好，我陪你，要赢一起赢，要输一起输，背水一战，没有退路。”周锐取出另外一份PIP。

崔龙按住周锐：“你何必跟我绑在一起？我的事情我承担责任，不用拖累你。”

他们已经是难兄难弟，周锐早已身陷绝境：“呵呵，还说不准谁拖累谁呢。”

这句话不无道理，陈明楷也许是为了打击周锐才对崔龙下手，崔龙百思不得其解，他们为什么一定要逼着周锐离开？周锐也不明白，公司业绩不好，大家应该齐心协力去做事，不应该内部钩心斗角，可是事实又偏偏摆在这里，只能走一步瞧一步了：“算了，别聊这些了。”

第四周 反击



16/周一，上午十点十五分

“你看。”方威指着一位空中小姐。

“很漂亮。”周锐顺着他手指看过去，空中小姐从前舱走出来，叮嘱乘客系好安全带、调节座椅靠背。

“只是漂亮吗？简直是闭月羞花，沉鱼落雁，倾国倾城。”方威从嘴里蹦出一串形容美女的词。

“你这是什么年代的话？”周锐对空中小姐印象颇佳，她正在帮一位

老太太系安全带。

“我鼻血差点涌出来，明白了吧？”方威压低声音，空中小姐走到不远处。

“这不就说清楚了？用销售技巧，要到她的电话号码。”周锐出了个题目，想安静下来。

飞机进入起飞轨迹，发动机轰鸣，猛地抬头离开地面，在空中盘旋，侧身向南边飞去，遨游在蔚蓝的天空。空中小姐开始分发报纸，周锐取了《新京报》和《环球时报》，方威撑着下巴，苦思冥想。

“谢谢，赵颖，可以用电脑吗？”周锐接过饮料，注意到她胸前的名牌。赵颖？听说过这个名字。

“可以了。”赵颖看一眼周锐，向后排走去。周锐起身取下电脑，脑中盘旋起策略和计划这些东西。

“换个座位。”方威沉寂了一会儿，看来想到了主意，他刚坐到靠过道的位置，便满脸笑容地地按响呼唤铃，“叮咚”。

“你干什么？”周锐吃惊地看着方威。

“想到办法了，别动，也别说话，她来了。”方威叮嘱。

“先生，有什么事吗？”赵颖匆匆来到方威身边。

“我三岁的弟弟在上海，我想把他接到北京，但是没有大人陪，听说你们有邮寄小孩的业务，是吗？”方威用起了顾问式销售技巧。

“是委托运输。你弟弟？多大？”赵颖没有意识到背后的圈套，不相信他弟弟只有三岁。

“表弟，想来北京旅游，怎么办委托运输的手续？”方威的回答让周锐很吃惊，没听说他有表弟。

“帮他办理好登机手续后，交给乘务员就可以了。”赵颖弯着腰，方威就不用抬头仰视。

“他爸妈能通过安检吗？”方威仔细地询问，好像真有这样的计划。

“不行，只能交给乘务员。”赵颖认真回答，她总遇到不怀好意的乘客搭讪，但这回不像。

“很危险吧？要是把他搞丢了，罪过可大了，得找个认识的乘务员，可以把小孩子交给你吗？”方威阳光的形象总能给人极佳的第一印象，这对赵颖也不例外。

“可以，我每周都飞这条线。”赵颖喜欢和小孩相处，高兴地答应下来。

“你能照顾小孩吗？”方威装作不放心的样子继续问，她已经进了圈套。

“当然可以，这是我的工作。”赵颖很确定，反而怕方威担心。

“那我就放心了，他的父母怎么和你联络呢？”方威委婉地要电话号码。

“我通知他们。”赵颖涉世不深，也无暇多想。

“好，我把他们的电话给你，他们可以和你约时间吗？”方威开始使用暗示技巧。

“可以。”

“他们怎么和你联系呢？”方威心中高兴，外表还是很诚恳的样子。

赵颖看着一脸严肃而又无辜的方威，他好像没有不良的意图：“你等等。”她回到飞机中部，过一会儿，拿着纸条交给方威，匆匆离开。

方威展开纸条，上面写着赵颖的手机号码。方威得意地说道：“任务完成。”

“顾问式销售，聪明。”周锐接过纸条揉成一团，扔到前面椅背的袋子里，“你真有表弟吗？”

“有啊，现在找也来得及。”方威打开电脑，转给周锐，赵颖的简历清清楚楚，手机号码、电子邮箱，早就在文件中。周锐顿时明白，赵颖是刘国峰的女朋友，方威选择这个航班绝非巧合。

17 ╱ 周三，上午九点五十分

音乐安静下来，开幕式就要开始了。各种领导讲话之后，参观展览的客户就要进入展厅，林佳玲正在紧张地准备做演示。她讨厌公司内部的钩心斗角，力求避免卷入中国公司的内部政治。可是她负有特殊使命，在她来中国前，亚太区总监罗林斯单独和她谈了一次，他与林佳玲同一所大学毕业，担任过她的直接老板，可以无话不谈。罗林斯不满意捷科在中国的表现，请林佳玲找到原因。林佳玲定下原则，绝不加入复杂的斗争，这样才能保持客观和超然的立场。周锐业绩出众，陈明楷为什么消减他的团队，使他陷入困境？林佳玲不想裁决他们之间的是非，但帮助周锐赢取经信银行的订单，是她的分内之事，她心甘情愿地卷入项目之中。然而，这样是不是违反了不卷入政治斗争的初衷？林佳玲不知道。

为准备今天的演示，林佳玲不断和国外联系，作为全球领先的信息

系统供应商，捷科帮助很多跨国金融机构建立了类似的系统，香港是跨国金融机构的运营中心，运行着很多捷科提供的系统。她找到香港负责跨国银行的客户经理，仔细地了解系统的使用情况，拷贝出操作界面和功能。

客户涌进展览馆，旁边展台的模特们开始热舞，希望能挽留住他们的脚步。林佳玲走到接待处，她今天戴着小巧的耳环，正装上点缀了小胸针，既专业又易于接近。她向每个接近展台的顾客点头微笑，等着崔国瑞。

方威陪在三四个人身边，流连在展览中，渐渐接近捷科展台。林佳玲笑吟吟地出现，崔国瑞感觉嘈杂的环境突然从眼前消失了，只有一位身材高挑的漂亮女士在默默地注视着他。

“崔行长，这是我们的市场总监林佳玲。”方威先把林佳玲介绍给崔国瑞，这是基本的商务礼仪。

“欢迎光临。”林佳玲主动与崔国瑞握手。

“你们展台很大啊。”涂主任屡次提到捷科，展台果然能够显示出这家跨国公司的实力。崔国瑞不喜欢一堆人跟着，前呼后拥，与林佳玲打了个招呼后就在捷科展台上仔细看着，搜寻着与客户关系管理相关的内容。他工作繁忙，不可能花太多时间了解最新的资讯和动态，所以他特别喜欢逛这样的展览，各种先进技术和发展趋势一网打尽。林佳玲轻轻地跟在他身后，留意他的眼神。周锐匆匆从休息室跑出来，林佳玲摆手，示意他不要打扰。周锐转去与涂主任握手寒暄。

崔国瑞打开界面，专注地看着想着，找出可供借鉴的地方，却有不理解的地方，他抬头试图找到工作人员，来讲解一下。林佳玲一直侧身站在他五六米之外，看到他的动作信号，止住旁边的工程师，走过来问道：“您需要我讲解一下吗？”

“我要找位技术人员。”崔国瑞没有将眼前这个漂亮的女士和技术联系在一起。

“我就是啊，您需要了解什么？”林佳玲的普通话夹杂着台湾的腔调。

崔国瑞不相信她能够解释这么复杂的系统：“我想找技术方面的工程师。”

“要是我回答不了，就帮您另外请一位，可以吗？”林佳玲对他以貌取人，暗暗不服。

“你们怎么和银行现有系统连接？例如财务和绩效管理系统。”崔国瑞犹豫一下，她和想象中的工程师形象完全对不上。

“这确实是系统中的关键部分，只有将信息系统有效地整合在一起，客户关系管理系统才能够发挥效用，我给您演示一下。”林佳玲弯腰，崔国瑞将信将疑地将鼠标交给她，两人肩并肩地面对电脑。鼠标飞快地在屏幕上点击，证明这个漂亮的女孩子不是花瓶。

周锐的目光经常向崔国瑞和林佳玲这边扫来，看见崔国瑞和林佳玲头碰头在屏幕上指指点点，放下心来。他带着涂主任看遍展览后，林佳玲和崔国瑞不知从哪里拖来高脚椅，端着咖啡认真地讨论。时间接近中午了，他指指手腕，暗示林佳玲午餐时间到了。

“十二点了，该午餐了。”两人谈完一个话题，林佳玲提醒。

“看不出来，你是专家啊，小看你了。”崔国瑞的思绪还在交谈中，他与林佳玲畅谈，余兴未足。

18 ／ 周三，晚上七点十分

天渐暗下来，街头霓虹灯闪烁，白领们在写字楼进进出出。方威借口托运小孩，约赵颖出来，他选了二楼靠窗的位置，舒服地靠在沙发上等着。

“嗨，晚上好。”赵颖来到方威身边。她换上牛仔裤，穿一件很合身的短袖上衣，领口之间挂着一副晶莹的绿色翡翠项链坠。她双腿并齐坐到沙发上，两手互相握着放在桌面。

方威仔细端详赵颖：“感觉你和飞机上完全不一样，我喜欢你的长发。”

“这是航空公司规定。”赵颖简短地解释。方威不多谈外表，把菜单递过去：“吃什么？这里我不熟。”

“建议这个，可以试一下。”这家餐厅是赵颖指定的，便不客气地推荐，方威领命后向服务员点了菜。赵颖俏皮地侧头看着方威，长发像瀑布一样：“你打算什么时候托运表弟？”

方威没有躲避赵颖的目光：“我说实话，能原谅我吗？”

赵颖坐直身体拉开距离：“你不会没有表弟吧？”

“当然有，他想来北京旅游，我回北京之后带他去故宫和长城，可是，我还有另外的目的。”方威看着赵颖，直到她催促才说，“目的是认识你。”方威不给她思考时间，接着问道：“什么时候从上海飞北京？”

“真狡猾，经常这样骗女孩子的电话吗？”赵颖前倾身体反击道。

“你是我遇到的第一个值得要电话的女孩。”方威嘴角的笑容消失得干干净净。

他目光坦诚没有油滑，看不出撒谎的迹象，赵颖虽然不舒服但仍然

原谅了方威："还算诚实，我就原谅你了，看你以后的表现。"

精致的饭菜被送上餐桌，赵颖拿着刀叉将食物切成小块轻轻咽下。方威大口大口吃起来，不到十分钟饭菜就干干净净，坐在那里欣赏赵颖慢悠悠的吃法："平常下班都做些什么？"

赵颖没有急于回答，轻轻咽了口中的食物答道："睡觉啊，看看书和电视。"

"那不是很枯燥吗？周末和节假日呢？"

"都照常飞，会有倒休，每个月都有几天休息时间。"

"不去逛街、看电影或者旅游吗？喜欢运动吗？"方威了解着她的兴趣爱好，这是他的职业习惯。

"逛街看电影，没时间运动和旅游。"赵颖慢慢地回答。

"陪男朋友看？"方威继续刺探军情，侧面打听刘国峰的消息。

赵颖目光一闪听出话中之意，点头承认，回味认识方威的过程，他并非简单地托运表弟："你挺有心计的。"

"陪你逛街吧。"方威叫来服务员埋单结账。

"不用了，我回宾馆休息，明早还要飞。"赵颖表情淡淡的。

19 ╱ 周三，晚上九点四十五分

周锐和上海的老部下吃了晚饭，来到新天地的那家酒吧，方威匆匆忙忙赶过来，坐在杨露身边。

“怎么样？”周锐询问方威，他最关心崔国瑞。

“我没陪他们。”方威去见赵颖，没人知道。

“呃？”周锐奇怪，难得方威没有陪客户。

方威放心地把崔国瑞交给了林佳玲：“林佳玲带他们去了，她知道黄浦江边有一家许留山水果捞，可以一边吃杧果冰一边欣赏对面的夜上海。团队作战，我可以休息了。”

周锐听出一丝酸溜溜的感觉：“你的风头好像被她抢去了。”

方威承认，那些银行发展趋势的话题，他根本插不上嘴：“她帮了大忙，只有她能讲清楚。”

方威以前对林佳玲有误解，以为只是由于她的国外MBA背景才担任重要职位，现在已经服气：“佳玲电话我，崔行长要请她在行里做个技术交流，他要把相关的人都召集过来。”

周锐非常高兴，这标志着崔国瑞不仅信赖捷科，客观上已经成为同盟：“这个交流比什么都重要，既可以灌输理念，引导客户的思路，还可以更加全面深入地推进关系，能不能请他安排去见刘行长？”

杨露更关心周锐在北京的处境：“这个订单能拿下来吗？”

现在虽然有进展，但这只是刚开始，结果并不乐观，周锐保持谨慎：“不知道，尽力而为吧。”

“如果赢不下来，你这个季度怎么办？”杨露问了大家都关心的问题，他们都安静下来看着周锐。

“我在北京做了两件事情：第一件事是恢复团队士气，基本做到了；第二件事就是找到了经信银行的订单，至少有了生存的机会。鹿死

谁手，难以预测，坦白地说，我们根本没有足够的机会，我只好硬着头皮打这个订单，不打不行。”周围都是信得过的朋友，他毫不隐瞒地说出实话。

“怎么回事？你不是升职了吗？区域小了，只管五六个人，不对劲儿啊。”

周锐把他们招进公司，一起出差见客户，手把手带出来，一个战壕里爬出来。他们义愤填膺：“华东区划给魏岩，你在前面耕地，他在后面收粮，凭什么？”

“咱们别太卖力，大家一起差，倒霉的就是陈明楷。”大家议论纷纷，有人出了一个主意。

方威觉得这个办法不错，立即附和：“好，你们把订单压着，看他急不急。陈明楷好几个季度没有完成任务了，时间对我们有利，陈明楷就要完蛋了，到那时就是咱们的天下。”

杨露没有表态，周锐劝阻：“我还是那句话，职务和收入都是浮云，我不太在意，大家都压订单，公司不是也跟着倒霉吗？”

方威血气方刚，不以为然：“活该公司找陈明楷当老板，你们能压的就压，别丢了订单，咱们给陈明楷一个反击，不能让他猖狂，必须得给他点儿颜色，业绩是咱们这些冲在一线的人做出来的，而不是魏岩那样成天在公司里算计出来的。还有，这事大家自愿，没人强迫，怕影响业绩和奖金，随便。我绝不生气，咱们还是朋友。以前业绩不好的人不用参加，免得被公司开除。”

方威举着酒杯，站起来干杯：“我还有一句话，咱们今天商量的事，谁都不能说出去，如果让陈明楷知道了，后果很严重。你可以不跟着干，但是不能出卖朋友，成吗？”

大家一起答应："行。"

方威以前在上海过得很痛快，去北京一个月，跟着周锐一起受了不少窝囊气，现在就只有经信银行这个谁都不敢碰的客户。其他部门的人知道他是周锐这边的，都不敢和他一起午餐。今天开始反击，方威出了口气，如果把订单压下来，陈明楷就得反过来求周锐，那就扬眉吐气了："市场如战场，实力就是一切，只要大家抱成一团，就能打出一片天地，我谢谢大家，来，再干。"

深夜，众人醉意朦胧，纷纷回家洗洗睡觉，酒吧里只有周锐、方威和杨露三人。周锐问方威："晚上忙什么呢？"

"记得赵颖吗？"方威斜靠在沙发上。

周锐笑着调侃："呵呵，飞机上刚认识，晚上就约会了。"

方威接近赵颖本来为收集资料，现在却被她吸引，向杨露请求："借用你侄子几天。"

20 ╱ 周三，凌晨零点十分

方威回到酒店，打开电脑浏览电子邮件，屏幕忽然跳出了MSN（微软发布的一款即时通信软件）的请求添加联系人的窗口，他随手点击同意，一个"泡泡龙"的昵称出现在联系人的列表中。方威在键盘上敲着：你是哪位？

泡泡龙：你是方威吗？

方威：我是。

泡泡龙：听说你请崔行长去上海了？

方威像被人泼了一盆冷水，立即警觉：你怎么知道？

泡泡龙：保密。这个项目，你有机会吗？

方威：项目才开始，我哪里知道结果？

泡泡龙：输赢关键在于刘丰和惠康公司之间的关系。

这句话说完，对话窗口消失，对方下线。方威坐在椅子上，手脚并用地查找对方资料，毫无所获。他立即拨通周锐手机，将过程说了一遍。

“他应该没有恶意，他会是谁？”周锐帮着方威分析。

泡泡龙无非来自三个地方：经信银行内部，惠康或者捷科内部。会不会是陈明楷捣鬼？或者公司内部有人搞恶作剧？经信银行采购惠康的产品，内部高层必然有人坚决支持惠康，初步接触下来，可以排除涂主任和崔行长，刘丰支持惠康的可能性很大：“泡泡龙提醒我们注意刘丰，应该是帮我们的。”

“怎么才能知道刘丰和惠康的关系？”方威渐渐意识到，这是输赢的关键。

“他必然有特殊的用意，你继续通过网络联系吧。”周锐也猜不出结果，挂了电话，翻来覆去难以入眠。崔国瑞来上海，希望越来越大，这个神秘的“泡泡龙”，让他从美梦中突然警醒，前景莫测。

21 ╱ 周五，上午十点十分

即使今天是生日，赵颖仍然按时起床，登上飞机飞行整整一天，也许晚上回到北京可以得到国峰的意外惊喜，她期待着。她拖着行李箱经

过专用通道的时候，有人叫自己的名字。

“有人指定请你照顾小孩子。”机场工作人员带着赵颖走向值班柜台，一位年轻的漂亮女士拉着一个五六岁小男孩站在柜台前，他脚下有一个运动背包。

“是赵颖吗？方威让我找你的。”杨露迎了几步，方威请她借侄子，谁肯将宝贝借出来托运到北京？杨露很羡慕那个空中小姐，让方威这么动心，他肯定爱上了她。杨露见到赵颖，立即产生了好感。她的漂亮并不张扬，轻微烫过的黑色长发下五官精致，几缕似有似无的淡紫色夹杂其间。

赵颖立即明白，弯腰看着这个脸蛋儿红扑扑的小男孩，拉着他的小手：“你叫什么名字啊？”

“天行者。”小男孩仰望着赵颖，回答。

“这是什么名字？田行则？”赵颖没有听清楚。

“我是天行者，阿纳金。”小男孩刚看过电影《星球大战》。

“你是方威的表弟？”赵颖怀疑，他们的年龄差距太大。

“远房表弟。”杨露插话，经过千言万语的解释，哥哥才同意借出儿子。

“放心吧，我一定好好照顾他。”赵颖的同伴们消失在候机长廊的尽头，她与杨露告辞，拉着自称“天行者”的男孩向登机口走去。

上了飞机，赵颖将男孩安排在靠近自己的座位，开始了飞行前的各种准备，发送报纸，逐一检查乘客安全带和座椅靠背。周围乘客看见男孩独自一人，逗他聊天，小家伙喜欢说话，有问必答。赵颖忙完，正要

坐下休息一会儿，看见小家伙正在向自己招手。

“有事吗？阿纳金。”赵颖走过去，拉长声音。

“我要拿包。”小家伙手指头顶的行李箱，赵颖为他拉出背包。

“我有礼物送给你。”小家伙站在座椅上拿到背包，认真地说。

赵颖不可置信地望着小家伙，想起今天是自己的生日。小家伙拉开背包，一大束玫瑰从包裹中挣脱出来，呼吸着新鲜的空气。他继续毫不怜惜地拉扯，花瓣掉了出来。赵颖帮他取出玫瑰，放在鼻前深吸一口花香。小男孩圆滚滚的胳膊在背包里掏着，找到一张红色的生日卡，他粗鲁地撕开，“祝你生日快乐”的音乐声飘了出来，吸引了前后左右的乘客。小家伙打开贺卡，有板有眼地念道：“在三天前的航班上，你出现在我面前，我的世界突然改变。”

所有的乘客都莫名其妙地伸着脑袋望着赵颖和这个小家伙，屏着呼吸等待。小家伙看了半天，转身问旁边的乘客：“叔叔，这个字读什么？哦，赵颖，我爱你，就像老鼠爱大米。”

一个五六岁的小家伙说出这句话，乘客们哄堂大笑，前仰后合。小家伙的声音全被笑声淹没，张了张嘴，等到笑声平静再大声说：“祝你生日快乐，方威。”

指使小家伙的是一个叫作方威的人，乘客们的情绪被调动起来，纷纷向赵颖祝福，掌声从机舱中爆发出来。赵颖听到生日祝福，从窘境中缓过来，隐约有一些感动，不经意间几滴眼泪从脸庞滑下。

22 ╱ 周五，下午一点整

屏幕上显示着四个大区的销售业绩，华南区抢走了魏岩华东区第一名的位置进入绿框，周锐的北京区依然垫底，与目标差距继续扩大。由于华东区的意外滑落和北京区的难看数字，中国区的数字与目标拉开了距离。陈明楷一声不吭、一脸阴沉，斥责魏岩："华东怎么了？"

"几个肯定能下的订单延迟了，下周能够进来。"魏岩不太担心，陈明楷疑惑，叮嘱他注意。周锐明白，华东的兄弟们开始压下订单了。

陈明楷转向周锐："崔龙的PIP签了吗？"

"签了，交给人力资源了。"

陈明楷点头，又找了一个施加压力的方向："数字越来越差，已经一个月了，你什么时候才能承担起责任？"

"我会尽快把业绩做出来。"周锐无话可说。

"你是不是把精力都放在那个大单子上了？"陈明楷岂肯善罢甘休，接着问。

周锐没有把鸡蛋都放在一个篮子里，他已经恢复了士气，确定客户拓展计划："其他的机会，我们在努力寻找。下周一将举办信息安全研讨会，重要的客户都会应邀参加，希望打开大网，找到战机。"

陈明楷不动声色，施加压力："嗯，不要把希望都寄托在经信银行的项目上，如果输了，你知道对你会有什么影响？"

周锐沉默一阵，才回答："不能完成目标。"

"还有呢？"陈明楷毫不放松地追问。

"不知道。"周锐不愿意说下去。

“想想吧，不是那么简单，第四周结束了，你需要考虑清楚。”陈明楷慢悠悠地说。

23 ╱ 周五，下午三点四十分

周锐抑制住自己的情绪，他不希望任何负面情绪影响到看到希望并正在进入状态的团队。他赶往昆仑饭店，他们都喜欢的开会地点。大风控制了北京城，路人穿上风衣，金色的树叶被狂风从树梢上撕扯下来，满天飞舞。周锐饶有兴致地看着亮马河畔的秋色。

他要了一杯热腾腾的咖啡，暖意在身体里扩散。与上海百人的庞大队伍相比，北京只有四个人，周锐得心应手。周锐介绍了销售结果，在捷科这样用数字说话的公司，这样的数字意味着巨大的压力，每个人都能想象到。

周锐最担心钱世伟：“客户名单和资料收集好了？找到像样的销售机会了吗？”

钱世伟负责熟悉的教育行业，倒是有一个销售机会，不知道该讲不该讲：“教育行业注重价格，一直是宏贯公司的天下。我听说他们正在做一所大学的订单，我这几天去了一趟，就要招标了。”

周锐喝着咖啡，耐心等着，钱世伟吞吞吐吐地说：“宏贯的销售叫作唐勇，公司的头号杀手，没有他搞不定的客户，他已经与负责采购的处长有很深的关系。”

崔龙很关心：“有多深？”

“他们常一起吃饭，唱卡拉OK，然后就是桑拿。”

方威如释重负，哈哈笑起来："又是三板斧。"

肖芸好奇："什么三板斧？"

第一板斧是拉客户吃饭，第二板斧就是带着客户到卡拉OK找小姐，第三板斧就是去桑拿按摩，关系好像就到位了，方威如数家珍。钱世伟听出言外之意，这似乎意味着有打败三板斧的方法。方威知道了唐勇的水平，就有破解方法："他们就像程咬金，三板斧下来还真劈下不少对手，但是遇到高手，三板斧就不灵了。这种套路是单一的下三烂打法，有致命缺陷，不都适用。尤其决策层客户很少去做这种事，唐勇和处长去搞三板斧，证明他没做通客户决策层领导的工作。"

"那怎么办？"钱世伟请教，他还没有看过方威的本事，并不服气。

这是摧龙八式的第二式，这是周锐传给他的，必须周锐同意。周锐看着大家期待的目光，接着方威的话题说："销售的第一步是收集情报，第二步就要推进关系了。就像作战时的排兵布阵，要知道攻哪个客户，怎么攻，低代价迅速推进客户关系。我就拿方威追空中小姐的事分析一下吧，行吗？"

方威笑着点头，周锐便没有顾忌："方威在飞机上认识了一个空中小姐，一见钟情，方威晚上请她出来吃饭，九点钟吃完饭，该做什么了？"

崔龙听到空中小姐兴奋起来："逛街、看电影？"

谢伊把喜欢的事情都列出来："送花？购物？"

方威佯作生气："我被他叫去开会了，什么都没做。"

"这些都是原地踏步，没有进展。"周锐否决了这些提议，向方威说："还是你自己说吧。"

方威不想拿自己说事儿：“我对赵颖是认真的，假定是崔龙吧。”

崔龙大笑，反正他没有女朋友：“随便。”

周锐把客户关系分成认识、互动、支持和同盟四个阶段，方威收起笑容介绍：“我们和客户的第一个关系阶段都是认识，然后进入第二个互动的阶段，无论吃饭、逛街还是看电影，都是互动阶段，没有进展地原地踏步，浪费时间和资源。怎样突破，关系才能升级到更高阶段？”

崔龙满脸兴奋，出了坏主意：“去酒吧把她灌醉？”

谢伊生气地数落：“你看你，满脑子装的都是下三烂的着儿。”

肖芸也指责崔龙，方威连忙替他解围：“崔龙手段恶劣，思路是对的，必须要和她亲密接触，手拉着手，关系就从互动发展到第三个阶段了，想否认都不行，当天晚上就得手拉手，有可能吗？”

肖芸和谢伊把头摇得像拨浪鼓：“认识一天就手拉手，不可能。”

方威已经计划好了，只是被周锐叫走才没法实施：“先看恐怖电影，然后跳舞，看手相算命，实在不行，带她去溜冰，不信不能拉手。”

崔龙佩服得五体投地：“哥们儿，你真行，佩服，我得拜你为师。”

这是销售技巧，周锐阻止崔龙瞎学，把心思用在追女孩子上：“如果方威把这些方法用出来，他有多大的把握得逞？”

谢伊拍拍胸口：“坏男人，真卑鄙。”她却不得不承认把握不小：“下一步请她做什么？”

方威用销售技巧接近赵颖，本为订单，在飞机上见到她之后却怦然心动。他严肃声明：“我见到赵颖，大脑一片空白，前半生过得太没意

思了。如果不把她娶回家做老婆，下半生一定暗淡无光，毫无意义。”

崔龙才不管这些，坏笑着说：“快说说，你小子打算下一步做什么？”

方威对崔龙的语气转变很不满，装作生气：“刚才还叫我师父，你嘴脸变得真快。”

崔龙搂着方威，赔礼道歉又催着他说追赵颖的计划。方威坦承：“我们周末去嘉年华。”

崔龙笑着站起来：“我对你的敬仰有如滔滔江水，一发不可收。你一定先带她去鬼屋，然后再带她玩过山车，你就趁机达到拉手的目的了，是吧？”

方威哈哈大笑：“孺子可教，我就收下你这个徒弟了。”

两人坏笑着以师徒相称，周锐透出怒气：“方威，你把摧龙八式都用歪了，如果她知道真相，会怎么样？你走火入魔了。”

方威嘻嘻哈哈地说：“为了达到好的结果，想些办法有什么错？”

这是方威的天性，因此他才能够成为高手中的高手。周锐仍不放弃去说服他：“为了达到好的目标，就可以不择手段吗？”

方威求饶，保证不辜负赵颖，把话题转走：“怎么扯到我这里了，还是谈摧龙八式吧。其实做客户关系也一样，关系发展的第三个阶段叫作支持，其实就是私交、家庭活动、高尔夫球，关键要看客户的兴趣。在这个过程中，时间和费用越少越好，很多人总是原地踏步，浪费时间。”

钱世伟若有所思地点头，方威开始说拉关系的最高境界：“很多人

认为搞定客户就够了，其实不然。只有客户帮我们才能达到目的，比如透露资料、出谋划策、穿针引线、为你说话，他就是同盟者。如果我追到赵颖，就要通过她做她父母的工作，这时赵颖就是我的同盟。拿经信银行的例子，周锐通过内线掌握了涂主任的个人资料，建立好感，这是第一个阶段，认识。他投其所好买了音乐会门票，我带着涂主任听音乐会，这时我们开始互动的阶段。我请他们喝咖啡，取得了他的支持，他穿针引线，把崔行长带到我们在上海的金融展台上，他便成为我们的同盟。”

这种方法看似简单，但是每个人都有不同个性，周锐久经商场，常常能在一面之间判断出客户的性格，这就需要多年锻炼出来的眼力。周锐看看时间，对钱世伟说道：“推进客户的关键是找到兴趣点，别担心唐勇，三板斧是土匪的打法，当土匪遇到正规军，结果会怎么样？”

24 ╱ 周六，下午三点十五分

连续几天的大风过后，暖洋洋的阳光再次统治北京，这是秋天的最后一次反攻，冬季必然无情地将冰冷带给这座城市。难得的好天气为赵颖带来了好心情。

她冲进嘉年华，被各种各样的游乐设施搞得眼花缭乱，游人兴奋的声音刺激着她的情绪，她融入游乐的气氛中。她从简单的项目开始，赢了几个小布熊，交给亦步亦趋跟着的方威。

“你喜欢什么？”赵颖只顾自己玩，忽略了方威。

“这些不刺激。”方威对旁边的游乐项目不屑一顾，指向远处呼啸而过的“激流勇进”，独木舟沿着水道升到最高位置，经过拐点加快速度向下冲去，雪白的浪花劈头盖脸地向独木舟砸去，她有点儿害怕。

“别担心。”方威鼓励赵颖，将手伸去。

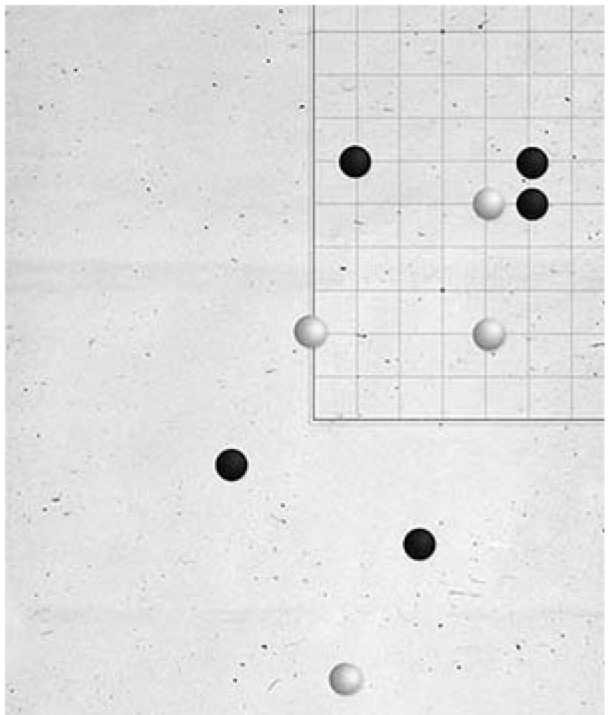
“一定要玩吗？”赵颖轻轻闪开，看到方威坚持地点头，只好跟着他向“激流勇进”跑去。

方威跨上独木舟，伸手拉住赵颖，独木舟一沉。赵颖坐在方威背后，双手环着方威的后背。独木舟慢慢地爬上最高斜坡，上升让她心跳加快，双手紧紧搂住方威，身体紧紧贴着他的后背。独木舟抵达拐点，向下呼啸而去，赵颖不顾一切搂着方威，向下冲去。

大浪迎面扑来，赵颖兴奋地大叫，方威闭上眼睛享受这奇妙的感觉。独木舟到达终点，他跳下来向赵颖伸手，她犹豫了一下，终于将手交给方威，任由他拉着向过山车跑去。

既浪漫又刺激，赵颖被一种不可思议的体验控制了。

第五周 策略



25 ／ 周一，上午八点四十分

两百多位客户进入嘉里中心酒店二楼的会议大厅，凭请柬领取胸牌。周锐放下心来，大多数重要客户都来了。至关重要的研讨会终于开场，能否建立良好的印象，找到足够的销售机会，是能否完成任务的又一个关键。

周锐独自来到讲台后面，每次重要演讲前，周锐都要静静地回顾内容，精心设计手势和用词。他轻轻整理下西服和口袋上的胸牌，深吸一口气，这是他上台前的习惯。他快速登上讲台，向全场看去。客户大多

数进入了会场，三五成群打着招呼。音乐停止，周锐站在讲台中间，会议即将开始，会议厅逐渐安静。林佳玲坐在前排右侧的座位，从这个角度能清晰地看到周锐的细小动作。他西服挺拔，一条鲜艳的红色领带很有质感。他带着微笑用柔和的目光和会场中的每个人接触，亲和的吸引力从讲台上辐射全场。

“欢迎光临研讨会，我用三十分钟的时间为大家简单介绍捷科公司。我想做个小测验，大家知道捷科成立多少年了吗？”周锐停下来，挥挥作为礼品的MP3（一款音乐播放器）。会场中一片寂静，一个声音传出来：“一百年。”

“没有那么老。”周锐笑着。

“九十一年？”一位老客户回答得很有把握。

“对了。”周锐将手里的MP3通过工作人员传过去。

“九十一年前，捷科由沃森创建。捷科早已成为全球最大的信息系统供应商，我们拥有五个诺贝尔奖获得者，我们发明了硬盘、内存以及PC（个人电脑）等各种各样的技术。这么多客户选择捷科，原因是什么？我现在荣幸地为大家介绍捷科的发展历程和经营模式，以及这种模式给您带来的益处和价值。”

周锐用几个小问题像个钩子一样抓住了客户的好奇心，再用故事穿插其中，林佳玲听得津津有味。当周锐在热烈的掌声中结束发言时，林佳玲走向讲台，她有心要比试一下，她获得听众的掌声要超过周锐。

会议之后，大家集合在一起，急切地想知道会议的效果。周锐问道：“效果怎么样？有帮助吗？”

肖芸第一个回答：“我和客户聊过了，他们很满意，尤其是对林佳玲讲的内容，印象很深。”

方威补充着夸奖：“经信银行信息中心、市场部和财务部的工程师们都来了，环境很好，林佳玲讲得更好。”

“效果好不好，还要看反馈表，统计结果出来了。”周锐拿出反馈表，大家立即安静，“我们收到一百九十八个客户的反馈表，百分之五十七选择满意，百分之四十三选择非常满意，满意度为百分之百。我们要先谢谢佳玲，她安排了一场完美的市场活动。”

掌声之后，周锐继续介绍更深入的反馈：“百分之六十的客户表示最近有采购机会，总共有数千万的销售机会，百分之九十以上的客户希望保持联系。”

吃着碗里的订单，看着盆里的销售机会，惦记着锅里的目标客户，这是销售管理的精髓，虽然碗里的订单不够，却看到了盆里和锅里的。周锐看到了希望：“在这之前，我们不认识客户，看不到机会，今天我们将客户成功约了出来，他们把采购计划告诉我们。在这之前，我们看不清方向，今天我们找到了明确的目标，我们只要抓住这些机会就能完成任务。我只有一个要求，请大家泡在客户那边，把一个一个的订单签回来。这是我们兑现承诺、完成任务的唯一的机会。”

周锐仔细看着每个成员，用目光激起他们内心的斗志：“我们业绩垫底，但是我们不是孬种，也不低人一等，更不是别人可以瞧不起的失败者。我们有能力有决心达成目标，不多说了，一切看行动。”

火花从崔龙、钱世伟、肖芸和谢伊眼眶中跳跃出来，他们摩拳擦掌，跃跃欲试，他们要拼了，豁出去了。林佳玲深深被感染，激起斗志，想与他们并肩作战。

26 ╱ 周二，下午三点三十分

赵颖心里的各种感觉纠缠在一起，有兴奋也有担忧，有期待也有遗憾，有幸福感觉，又隐隐心痛。为什么在这个节骨眼儿上遇到方威？天哪，我不该胡思乱想，应该想着怎样去加拿大使馆面试。她本没有出国读书的想法，刘国峰请求她一起去加拿大，开始她觉得这件事非常遥远，直到她开始办理各种证件，参加英语培训，她也没有觉得能申请成功。直到拿到使馆的面试通知，赵颖才觉得真实，她的人生走到了一个十字路口，出国读书是在遥远的过去早已破灭的梦想。她父亲每天早出晚归开出租车，赚到的钱不可能支持她出国读书，甚至不够她继续读大学。她放弃学业，高中老师都为这个品学兼优的学生遗憾，她报考了航空学校，早点开始赚钱，家里没有能力继续支持她读书了。

期望越高失望越大，赵颖控制自己不去想象，权当这是一个白日梦，这样就可以不被失望击垮。她没有将这件事告诉任何人，甚至包括父母。随着手续的不断进展，她距离梦想越来越近，国峰昨天拿来了录取通知书，温哥华公寓的照片，还有新款宝马的照片，赵颖开始放纵想象力。公寓周围高楼林立，背后是皑皑的雪山，赵颖想象着重新回到教室，在图书馆里读书，在雪山下的街道上散步，还有毕业之后新的机会，这才是生活。她突然发现，梦想中竟然没有国峰？他应该和我在一起才对。

国峰是每个女孩都梦想的男友，赵颖在朋友聚会的时候认识了他，风趣的谈吐和开朗的笑容给赵颖留下了深刻印象。赵颖对国峰的第一印象是好感，国峰却对她着了魔，从此加入了追求赵颖的大军，开始了几年长跑。在这个过程中，他痴心不改，乐在其中，宣称击败众多对手赢得赵颖，是他一辈子最值得骄傲的业绩。赵颖是喜欢国峰的，但是为什么今天她想到的是方威，而不是国峰？

第一次在飞机上与方威见面的时候，他的笑容给她留下了极佳的好感；第二次见面有些不欢而散，她甚至决定忘记这个人。但那个小男孩在飞机上献花的安排打动了赵颖，她平静的心湖产生了幻想。然而，既

然选择和国峰出国读书，明智的做法就是忘记方威。方威打来电话，赵颖都轻轻挂掉，他应该明白拒绝的意思吧？

“下车吧。”国峰走下宝马，为副驾驶位置的赵颖拉开车门。

他的声音这么遥远，赵颖自己都觉得想法很奇怪，人在做重要抉择之前是不是都浮想联翩？赵颖甩脱国峰的手，她能够容忍国峰私下拉自己的手，但在公开场合或者有朋友在场时仍然禁止。国峰很喜欢她的羞涩，他从内到外无条件地爱着她，他甚至很欣赏赵颖甩开他的手。

赵颖没有拒绝拥抱，这是一种鼓励，她需要。签证是通往加拿大的最后一关，如果被拒签，就前功尽弃。如果这样，她就必须从梦中苏醒，她能面对这样的打击吗？拥抱之后，赵颖整理下衣服进入使馆大门。

国峰坚持在门口等待，直到赵颖用手抹着眼泪走出使馆。他递上纸巾，小心翼翼地搂着她的肩膀，闻着她身上淡淡的香味安慰她：“没关系，还有其他办法，顶多出不去，怕什么？”

赵颖拿出护照，翻开到签证位置，国峰看到一张夹在护照上的淡蓝色纸片，这是签证：“拿到签证哭什么啊？我都被吓着了。”

泪水涌出来，赵颖用纸巾按住双眼。他不明白，她的生活轨迹已经改变，一切都将天翻地覆。她的喜悦没有持续很久，便进入为难的处境。有了签证和录取通知书，出国读书没有任何障碍，摆在眼前的就是出国的大笔费用。她工作几年，收入比同龄的女孩子多些，但还远不够出国读书的学费、生活费和各种各样的费用。国峰对此很不屑，让她不要管，赵颖更加不放心。国峰打算支付全部的费用，这意味着什么？他也许没有期望任何回报，可她能接受吗？国峰催促自己拜见他的父母，这不是一般的见面，那是什么样的家庭？自己的父母普通得不能再普通，他们会满意吗？会不会阻止国峰与自己来往？即便满意，他们会提

出什么要求？结婚？国峰没有提起，只是吞吞吐吐绕着弯表示有这样的打算。这些都是赵颖以前从来没有想过的问题，也完全没有做好准备。

赵颖又想起方威，想起那个小家伙在飞机上演了送花的闹剧。方威如果是国峰该有多好，可国峰不是这样的类型。那天赵颖回到宿舍，国峰的鲜花虽然也摆在门口，但他总是很平淡，永远不会有方威那样异想天开的想法。

27 ╱ 周三，上午九点三十五分

刘丰会客室正中是大会议桌，至少可以用来举行二十个人的会议。周锐、方威和林佳玲三个人并排坐着，涂主任隔了几个座位陪同。金黄色的树叶密密地堆叠在窗前，几个人看着窗外的景色，规矩地坐在椅子上。

他们一致认定刘丰就是幕后支持惠康的关键人物，心想这次拜访一定不会轻松，但没想到会让他们在办公室等了这么久。他们提前十五分钟到了会客室，五十分钟过去了，刘丰还是没有出现。会客室直接与刘丰办公室相连，时而从隔壁传出来接听电话的声音，证明他就在办公室。

终于，门响了一下，刘丰不紧不慢地走了进来，就像在领地里巡视的老虎，不怒自威。涂主任迅速站起来向刘丰介绍："刘行长，这是捷科公司北京区销售总监周锐，市场总监林佳玲和客户经理方威。捷科是世界著名的信息技术公司，在银行领域也有很多成功的经验。"

周锐、方威和林佳玲站起来恭敬地将各自的名片递过去，刘丰收了名片，坐下来将三人的名片从上到下排列起来，低着头看着每个人的职务。

“您好，刘行长，很高兴有机会拜访您。”周锐寒暄之后简单介绍起公司，“捷科是一家全球领先的信息系统供应商，致力于帮助我们的客户利用信息技术提高管理水平，提升效率。”

刘丰点头，“嗯”了一声表示知道了。

方威接替周锐，开始提问：“通过前期与信息部门接触，我们了解到经信银行正在规划客户关系管理系统，我们在这个领域有很多成功案例，因此专程拜访刘行长，希望了解您的设想，看看我们是否可以参与和配合，帮助经信银行建立起业界领先的系统，进行客户拓展和维系。”

“我们正在进行可行性研究，一旦立项，我们会采用招标形式采购。捷科是有实力的世界级公司，我们欢迎你们参与。”刘丰表示欢迎，语气中并没有任何热情的气息。

“客户关系管理可以帮助银行系统有效进行市场营销，一定会给您的营销体系带来深刻的变化，您有什么要求和期望呢？”林佳玲听出了敷衍，帮助周锐提问。

“具体的计划由崔行长和涂主任他们负责，可以跟他们谈。你们在金融行业有成功案例吗？”刘丰看了一眼对面的林佳玲，从她身上可以看到骆伽的影子，几乎都是一样的套装，只是在项链和耳环上显出不同。骆伽当初也像眼前的林佳玲一样，坐在会客室同样的位置。刘丰能够想起初见骆伽的情景，她是温暖和诱人的，林佳玲则显得高贵难以接近，虽然感觉并不一样，刘丰却升起了同样的好感。骆伽大都在高尔夫球场与自己见面，很少来银行，即使来了，也不会来会客室。

林佳玲简洁地回答，然后反问：“我们几乎为国际几大银行都提供了类似的系统，您希望了解成功案例的哪些部分呢？”

“我懂金融，不懂电脑，技术上的东西还是和技术专家谈吧，可以和他们多做些交流。”刘丰对信息技术没有任何兴趣，将话题转移到招标上来，“这个项目马上就要开始招标了，我们一定公正、公平、公开，欢迎你们参与。”

这句话明显有逐客令的味道，周锐又简短地聊了几句，便起身告辞。离开会客室，周锐看看表，拜访只用了十五分钟。他们一言不发地走到停车场，方威仍然想知道林佳玲的看法：“觉得怎么样？”

林佳玲摇头：“感觉不好。周锐，你呢？”

周锐也叹了一口气：“对于刘行长，我们要做好最坏的打算。”

28 ╱ 周六，下午五点四十分

拿到签证之后，赵颖就像生活在梦境之中，突如其来的事情让她应接不暇。拜见国峰的父母是日程表上的第一件事，两人要在国外互相照顾，所有的手续都是国峰家里一手操办的，费用也是人家出的，赵颖逃无可逃，只是有点儿紧张。他们会不会不喜欢自己？

办理国航的离职手续，不会有困难，但是离开工作岗位和姐妹们，再也不能穿国航的制服，还是让她依依不舍。让赵颖兴奋又担忧的是告诉父母，他们一定会非常高兴。她当上空中小姐的时候，父母将亲戚朋友都请来，让赵颖穿着制服像模特一样在面前走来走去，他们乐得鼻子眉毛和眼睛好几天都不在正常的位置上。这次他们会高兴十倍以上，不知道他们又要怎么折腾了。可是一旦出国，就不能定期寄钱给他们了，父亲又要像以前那样，没日没夜地开出租车赚钱谋生了。

赵颖不愿意向姐妹们公开男友，国峰只好在候机厅的停车场里等她，今天也不例外。国峰把空调调节到最舒适的温度，汽车音响里播放

着赵颖最喜欢的音乐。无论她多辛苦，坐进座位听着音乐，就可以在汽车的颠簸中睡着。今天她却睡不着，马上就要见他父母了，赵颖越来越焦虑，一想起这件事她都会紧张得喘不上气来。赵颖先去宿舍换了衣服，开始向国峰打听他父母的情况。

“不用担心，有我在呢。”国峰继续往前开，这是一个完全没有心机的男人，也许是家庭太优越，他不需要动什么心眼儿，一切就都有了。

别人是为了谋生去工作，对于国峰，薪水是那么微不足道。别人为了加薪努力工作，看老板的脸色行事，国峰内心深处却觉得很好笑，值得吗？生活才是生命中最重要的事情，他去过各种地方，体验过各种各样好玩的事情，时间久了，这些地方和事情渐渐变得枯燥起来。直到他遇到赵颖，她哪里都没有去过，哪里也没有玩过，国峰陪着她去名牌店购物，去歌厅唱歌，去嘉年华，去骑马。赵颖玩得兴致勃勃，发现国峰玩腻的游戏居然那么好玩。国峰发现，只要和赵颖在一起，最简单的事情都变得精彩起来，赵颖把这个世界突然由黑白变成了彩色。

汽车穿过林荫路，进入保安守卫的大门，驶进了另外一个世界。这是中国吗？一栋栋别墅之间用膝盖高的白色篱笆分隔出来点缀在几大片绿地中，高低错落的植物被绘成立体的画面，绿地又围绕在一片湖泊的四周。汽车在小径中拐了几个弯，停在一栋小楼前，电动大门静静敞开，汽车滑进车库。

国峰推开大门的瞬间，赵颖感觉像乞丐突然进入了最豪华的五星级宾馆的大堂。椭圆形客厅的正面是一扇大落地窗，被带着金黄色流苏的窗帘掩盖着，一个旋转扶梯将客厅与二楼连接在一起，墙壁上挂着镶嵌在镜框里的照片，大多数照片都以国峰为核心。

国峰拉着赵颖的手，把她带到鞋柜旁边，弯腰俯身去解她的鞋带。赵颖正要拒绝，忽然看见一位年长的女士笑着从扶梯上走下来，后面跟着一位面目威严的男士。赵颖不应该视而不见，但又不知道怎样去打招

呼，轻轻碰了下国峰，他还在认真地低头解鞋带。他们很可能就是国峰的父母，见到自己的第一个镜头就是国峰在给自己脱鞋，赵颖的脸腾地红了，站在原地手足无措。国峰解开了鞋带，左手拿着拖鞋，右手使劲地向下拉要把她的鞋脱下来。赵颖单脚站立本就站不稳，全身又处在紧张之中，突然的拉扯让她失去重心，身体摔倒，砸在国峰腰上。国峰手脚一软，像八爪鱼一样被压在赵颖身下，两人结结实实地摔在地板上，抬头正望见国峰的父母走下扶梯的双腿。

赵颖全身僵硬，她预想过各种与国峰父母见面的形式和礼仪，精心地挑选了一件很淑女的外套，做了头发，甚至包括打招呼和握手的姿势……怎么也没有想到，她是骑在他们儿子的脖子上完成了初次见面。

疼痛感从鼻子上传来，国峰顺手一抹，鼻血挂在指尖。接着国峰听到两次女人惊呼的声音，母亲惊叫着扶起儿子。赵颖翻身起来，国峰脸上冒出了鲜血，她受不了这样的刺激，眼泪涌出来，隐约带着哭声。国峰意识到发生了什么，挺身站起来，三两下用纸巾擦干鼻血，跨步到赵颖旁边，看见她泪眼模糊地站在那里，联想到刚才的样子，国峰哈哈笑了起来。

笑声冲淡了赵颖的难过，她擦干眼泪，被拉着坐到沙发上，对面坐着国峰的父母。

“爸，妈，这是赵颖。赵颖，这是我的爸爸妈妈。”

“伯父，伯母，晚上好。”赵颖回忆起了准备的台词。

“你还好吗？有没有摔痛啊？”刘丰也觉得好笑，儿子在家里就像小皇帝，女朋友第一次进门就骑在了他脖子上，这也许是命中注定的，也未尝不是好事。

“我没事，你怎么样啊？”赵颖看着国峰，纸团塞在他鼻孔中，很滑

稽的样子，她用纸巾轻轻帮国峰擦着血迹。

“人家说，世界上总有一个女孩为了折磨你，来到这个世上，哈哈。”国峰居然开起这样的玩笑，随后哈哈大笑。他看见母亲和赵颖一起变色，才收起笑容：“刚才怪我，我使劲拉，把你扯倒了。”

国峰回味着赵颖柔软的身体压在身上，坐在肩膀上的感觉，充满了占便宜的感觉。如果父母不在，再让她坐会儿该多好啊！

“这次请你过来，希望你能认认门，这里离机场很近，有空来坐坐，把这里当作自己的家。”刘丰说着场面话，平常话多的夫人今天一言不发，很是奇怪。他站起来：“我们去外面散散步，你留下来一起吃晚餐吧。”

刘丰拉开大门先出去，等夫人出来关门：“未来的儿媳妇怎么样？过关了吗？”

夫人心疼儿子，对赵颖极为不满：“都骑到国峰的头上了，儿子还说什么为了折磨他来到这个世界。这真是，真是，一物降一物。”

“那是意外。”刘丰摆手，“还不是你儿子拉的？你看国峰多高兴，他真喜欢她啊。你又不能跟儿子一辈子，她是一个涉世不深的女孩子，刚好配我们没心计的儿子。”

“现在有什么办法？手续都办好了，生米都煮成熟饭了。”国峰母亲脑海中怎么都抹不去赵颖坐在儿子肩膀上的记忆，“看样子，国峰一辈子都要被她管了。”

刘丰看见夫人默认，高兴地说道：“那有什么不好，男人需要女人管，你不是总管我吗？既然过关了，我们就在他们出国前把婚礼给办了，便于出国后互相照顾，国峰年龄也不小了，早点儿定下来好。”

刘丰夫人也认了，用商量的口气问：“什么时间办呢？”

“国峰的MBA是冬季班，春节前报到，就在元旦把婚事办了吧。”刘丰又想起客户关系系统，他答应骆伽在儿子出国前签合同，时间来得及吗？要抓紧了。

29 ／ 周二，晚上十一点十分

方威参加了经信银行的技术交流，这是林佳玲在上海的安排。崔国瑞把相关的人员都请来，他自己也全程参加，首先发言欢迎，最后带头鼓掌。会议结束，崔国瑞和涂主任各自回家，把年轻的工程师交给方威。没了领导，他们在饭店的包间痛快地吃了一顿后，方威带着他们去泡酒吧，灌了一肚子啤酒醉醺醺地回到酒店。清醒的时候，方威想着订单，现在醉醺醺的大脑中只有赵颖。她为什么不接电话？方威回味着在独木舟上与赵颖紧紧相拥的柔软。此后赵颖就像失踪一样，再也联系不上。到底发生了什么？

方威拨了赵颖的电话，听到不在服务区的提示音，看样子她在飞机上。方威连续几天坐卧不安，心神不宁。他下定决心，如果还联系不上，就去机场找她，将事情搞个水落石出。方威去过国航宿舍，把宿舍管理员发展成了内线，通过他，方威总可以获得及时的消息。

他习惯性地打开电脑。

做了决定之后，方威焦急的情绪渐渐平复下来，躺在床上看着新闻频道。“叮咚”的声响从笔记本电脑中传出，这是MSN的对话声音。方威爬起来坐在电脑旁，泡泡龙的对话框显示：见到刘行长了？

方威仅剩的酒意被泡泡龙驱走，在对话框敲入：你怎么知道？

周六，锦湖高尔夫球场。泡泡龙没有回答，敲入这段文字后，就立即从网络上消失了。

30 ╱ 周四，晚上七点十分

赵颖家在重庆，民航学校毕业之后分配到国航西南分公司，宿舍被安排在成都。她每次飞来北京都住在老机场里的民航宾馆。老机场紧挨首都机场，已经被废弃二十几年了。方威乘坐出租车从机场高速公路下来，狭窄的道路两边是笔直的杨树，将阳光遮蔽。北风已经掌控十一月的北京，车子迎着漫天飘落的金色树叶，在林荫道上疾速行驶。

自从方威拉着赵颖去嘉年华之后，她一直对他很冷淡，要么推脱有紧张的飞行计划，要么说最近不到北京值班，后来干脆不接电话也不回复。方威摸不着头脑，惴惴不安之后渐渐清醒，意识到刘国峰是强大对手。方威瞧不起张扬的官二代，他认为赵颖不是那种追逐名利的女孩，但目前的种种迹象迫使他不得不思考这个问题，毕竟在大多数女孩子眼中，经济条件还是一个重要标准，财富是衡量成功最明显的标志。

方威从管理宿舍的小伙子那里打听清楚了赵颖的航班时刻，笑着打个招呼后，便上楼敲门，房间里有一位很年轻的脸蛋圆圆的女孩，听说找赵颖，热情地请他进去。她的名字叫何玲，常和赵颖飞一个航班，有时也会住一个宿舍。方威和何玲都善于取悦别人，很快就熟络起来，何玲被方威逗得哈哈大笑。方威忽然意识到不应该长时间留在女生宿舍，便告辞出了宿舍，在大堂里等着赵颖的班车。

赵颖坐在颠簸的班车上进入了梦乡，早上六点起床之后，她就一直没有休息。航班从成都往返武汉，之后再飞往北京。突如其来的雷阵雨使飞机不能正常起飞，等到天气允许飞机降落和起飞的时候，航班延迟了三个小时。结束了往返武汉的飞行，赵颖筋疲力尽地站在走廊上迎接

从成都飞到北京的乘客，机舱坐满乘客后，飞机仍然没有立即起飞，而是等待起飞的通知。乘客们的不满终于爆发，赵颖双脚发软，被围在乘客中间微笑着做着解释。她理解乘客，可是谁理解自己？她送走最后一位旅客才轻松下来，终于下了飞机，上车就睡着了。班车停下来，赵颖被同伴叫醒，她拎起行李箱进入宾馆大门，迷迷瞪瞪地向房间冲去，恨不得立即钻进被窝。有人叫着自己的名字，抬头发现方威站在面前。他穿着西服，看样子是直接从公司过来的，压皱的西服和布满红丝的眼睛说明他已经等了很久，也许还曾经在沙发上睡过一觉。他的形象从眼睛传至大脑，一瞬间还是麻木。但当这个视觉信号进入大脑，便像炸弹投入水面，巨大波浪从大脑深处炸开，迅速向全身扩展，心脏急剧跳动，她一只手掩住嘴巴，免得惊叫声不受控制地传出来。

“等我一下，好吗？”赵颖看到方威点头，如释重负地跟上姐妹们，庆幸有一点时间可以镇静下来。来到房间，赵颖洗了脸换了牛仔裤和衬衣，坐在椅子上整理纷乱如麻的思路。自从拜见了国峰父母，时间迫使赵颖做出决定。从国峰口里知道，她父母很满意。她却能够看得出他母亲有些保留，那天表现那么差劲，人家满意才怪。赵颖看不出刘丰的态度，他热情又难以琢磨，一个人的经验越多，就越难看清他的内心世界吗？

国峰让她立即开始办理辞职手续，这份工作曾经是她从小的梦想和奋斗目标，她曾经认为，当上空乘就像鲤鱼跳龙门。可又能怎么办呢，总不能一边在加拿大读书，一边继续飞行吧？赵颖今天向航空公司提出辞职，领导感到意外，在办理出国手续的时候，他们已经有了准备，但仍然舍不得让这位国航最漂亮的空乘离开。他们常将一些差事交给赵颖，拍公司的宣传广告，参加各种庆典，总之需要美女点缀的时候，赵颖就是想当然的人选。她也屡次给国航西南分公司增了光，看来要重新挖掘新人了，领导们很郁闷。赵颖的姐妹们羡慕不已，又依依不舍，开始为她安排告别活动。

赵颖刚办完这件事，国峰又提出了新要求，要去重庆见自己的父母，这又让赵颖无法拒绝，两人相处三年多，国峰是自己名正言顺的男朋友，父母都知道他，也早就想见他了。现在两人即将远赴国外，更没有理由拒绝。赵颖答应了，国峰兴奋地与她讨论行程。他从来没有去过重庆，想拜见完家长后，顺便旅游。之后他开始了解赵颖父母的爱好特点，大张旗鼓地准备礼品，似乎是女婿上门拜见岳父岳母。

处理这些事情的时候，赵颖又想起方威，她有些不理解自己：既然决定去加拿大读书，半年前就开始准备，现在拿到了全部的手续，就必须在两个月内离开，为什么还要去和他交往？还一起去了嘉年华，是什么在吸引自己？不能越陷越深，必须悬崖勒马，否则对方威也不公平。怎么向他解释？赵颖发现居然这么害怕手机铃声，害怕听到方威的声音。恐惧从赵颖的内心升腾起来，难道我内心深处喜欢方威？这种想法太荒谬太可怕，她不敢朝这个方向思考。

方威找上门来，赵颖无路可逃。她离开房间来到大堂，方威就在眼前，赵颖不知道怎么面对，但却不得不一步步地走向方威，面对他。方威又困又饿，心里七上八下，赵颖就在眼前，目光却非常遥远，既不是第一次约会时的好奇，也不是去嘉年华时的兴奋。这是一种故作镇定，包含了无奈，甚至有一些悲哀。

赵颖不让方威坐在身边，坚持让他坐对面，她不想再软化下来。

“为什么不理我了？”方威直挺挺坐着，一种公事公办的感觉。

“我要出国读书了。”赵颖实话实说。

“呃，这是好事。去哪里？”方威心中一跳，果然发生了什么。

“去加拿大，和男朋友一起。”赵颖不打算给方威丝毫机会。

声音柔和，却击中要害。方威猜测她拒绝见面的各种可能，却没有

想到这种断无希望的情形，甚至剥夺了他竞争的机会。绝望的情绪开始侵入和控制方威，嗜心般的痛苦由内而外扩散，他表情僵硬只知道注视着赵颖。她的面孔还是那么漂亮，却没有任何表情。

这是一个打击，希望不要摧毁这个男人。赵颖继续沉静地表达着明确的拒绝：“你是一个很有吸引力的男人，你肯定会遇到那个女孩，她只是还没有出现。也许，我们可以成为很好的朋友。”

方威直视着赵颖的眼睛：“可以问你一个问题吗？”

“问吧。”

“你和他认识几年？”

“三年多。”

“我们在一起的时候，我完全感觉不到他的存在，不存在于你的言谈之中，也不存在于你的心里。”方威反击道，“他根本不是你梦想中的那个人！”

赵颖涌出怒气：“你凭什么这样说？”

方威异乎寻常的镇定，心中却被绝望控制：“你只是喜欢他，不讨厌他，他不是你的真爱。就在一周之前，我们还手拉手在一起，那天的情景还历历在目，你今天就告诉我，要和另外一个人出国？”

赵颖被最后这句话捅了一下，回想一周以前的事情。方威身体向后移动，试图给她减少一些压力：“只要你没有结婚，我就不会放弃。”

两人面对面地僵持，都不退让。最终还是方威软化下来，问道：“你计划什么时候动身？”

“元旦前。”赵颖还是冷冰冰的。

“我还有八周的时间，是吗？”方威不服输地看着赵颖。

“做什么？”

“把你抢回来。”方威想一下，纠正自己，“也许更长一些，一辈子的时间。”

31 ╱ 周五，下午一点整

投影幕布上的顺序又发生了变化。华南区继续领先，西区超越华东和东北，北京区虽然落后，但已经开始反弹。除了一些小订单，华东区连续两周颗粒无收，这十分反常。华东区本是业绩最好的区域，如果这样持续下去，任务难以完成，陈明楷根本无法向亚太区交代。魏岩站起来的时候，阵脚已乱，知道事态严重。

陈明楷不等他开口，质问道：“怎么回事？华东区罢工了吗？”

魏岩猜到有事情发生：“我下周去上海一趟。”

陈明楷目光犀利：“不行！”魏岩不知道原因，露出疑惑的目光。陈明楷深吸口气，强行压下情绪，“你去查航班行程，今天就去上海，找杨露谈谈，然后去见客户，看看到底出了什么问题。”

魏岩慌忙离开会议室，去查航班。他不能打开市场，就连成熟市场也守不住，他如果有周锐的能力就好了。陈明楷扫了一眼周锐，他的数字开始反弹，继续纠缠就显得很无趣：“你的数字很不错，讲讲吧。”

32 ╱ 周五，下午三点整

“现在是第五周，我们还有八周时间。我们现在虽然数字不好，却看到了希望。研讨会后，大家都泡在客户那边，来，说说吧。”

崔龙从反馈表中挑出了几个最有希望的机会，逐一拜访。他首先站起来：“有个项目马上招标，如果能拿下来，保证超出任务，我只是担心价格。”

周锐向来雷厉风行，追问：“什么价格能赢？”

按照正常折扣很难赢下来，崔龙回答：“至少还要再低百分之十。”

周锐举起电话，注视着崔龙：“我再问一句，这个价格你肯定赢吗？”

崔龙斩钉截铁地回答：“我肯定，只要你申请下来，我每天不回家，住在客户家里。”

周锐仍然不放松，逼他表态：“如果赢不了呢？”

崔龙沉思一下，立下军令状：“如果用这个折扣赢不下来，我提头来见。”

“我要你头有什么用，当尿壶吗？你必须赢。”周锐拨通陈明楷的手机，“陈总，您好。”

“哦，周锐。”陈明楷慢悠悠地说。

周锐直截了当：“我们手里有一个重要订单，需要向您申请折扣。客户非常注重价格，按照正常的价格很难赢下来，希望您再给我们额外十个点的折扣。”

“是谁的订单？”

“我的，崔龙。”崔龙在电话旁边说道。

“产品配置和报价以及产品销售毛利发电子邮件给我，零利润我也给你批。崔龙，你要好好干。”陈明楷说完挂了电话。崔龙抓起电话，让工程师立即发出邮件。

崔龙说完，钱世伟也报上好消息：“我搞清楚处长家里有多少只老鼠了。”

大家吃了一惊，才意识到周锐上周让他数老鼠的事情。周锐露出笑容：“有几只？”钱世伟有些死脑筋，执行不打折扣：“一窝五只，一公一母两只大的，还有三只小的，都藏在厨房里。处长要搬家，我请了搬家公司帮忙。”

他们各有进展，都说完之后，肖芸催促起来：“该说摧龙八式了，建立信任之后该做什么？”

摧龙八式的第三式是挖掘需求，这是销售的关键。周锐启发着问：“大家说说，什么是需求？”

钱世伟想也没想：“需求就是欲望呗。”

崔龙大笑：“你小子就知道欲望，你有了欲望就有了需求？”

各种说法不一，争论了很久也没有统一答案。周锐懒得再琢磨：“别争了，我说答案吧。”

周锐想起五年前的往事，学着雷励行的方式：“我讲个故事，你们自己琢磨吧。有一天，一位老太太离开家门，拎着篮子去楼下的菜市场买水果，来到一个小贩的水果摊前问，你这李子怎么样？又大又甜，特别好吃，小贩推销。老太太摇摇头，没有买，向下个小贩走去，你的李子好吃吗？小贩不推销，反而深入地问下去，我这儿各种各样的李子都

有，您要什么样的？老太太说，我要酸的，越酸越好。”

谢伊听出味道，思索着两个小贩的销售方法：“第二个小贩会倾听。”

周锐点头，继续说故事：“小贩继续问，别人都买又大又甜的，您为什么买酸的呢？老太太说儿媳妇怀孕了，想吃酸的。小贩夸奖着，她想吃酸的，您肯定要抱孙子了，您知道孕妇最需要什么营养吗？最需要维生素，千万不能缺，轻则影响胎儿发育，重则导致早产或者流产！”

问题可严重了，怀孕的肖芸被吓了一跳：“真的吗？那怎么办？”

周锐继续讲下去：“老太太很害怕，小贩说，水果中维生素含量最高的就是猕猴桃，您要是经常给儿媳妇吃猕猴桃，肯定不会因为缺乏维生素而影响胎儿发育。”

肖芸拍拍胸口：“嗯，我下班就去买猕猴桃。”

在周锐的故事里，老太太不仅买了李子还买了一大堆猕猴桃。他讲完问道：“两个小贩面对一个老太太，为什么销售结果完全不一样？”

第一个小贩显然没有掌握客户真正的需求，第二个小贩善于提问挖掘需求。谢伊一直在倾听和思考，立即回答：“第二个小贩掌握了深层次的需求。”

需求有表面和深层之分，周锐不断提问激发他们的思路：“老太太深层次的需求到底是什么？”

“当然是给儿媳妇吃了。”崔龙想当然地回答。

周锐开着玩笑，否定崔龙的答案：“婆媳矛盾很尖锐，老太太拿着擀面杖正在追打儿媳妇，儿媳妇眼看就跑不动了，干脆停下来等着婆

婆。婆婆举着擀面杖问：怎么不跑了？儿媳妇回答说：打吧，我怀孕了。老太太还打不打呢？”

肖芸怀孕在身，集全家宠爱于一身，深有体会地说：“当然不敢打了。”

周锐终于说出答案：“买李子是为了抱孙子，这是客户采购的目标和愿望，也是产生采购需求的根源。儿媳妇面黄肌瘦，老太太发现了一个严重的问题，儿媳妇营养不良。客户有了目标和愿望，就会发现达到目标的问题和障碍，这叫作痛点。补充营养是解决方案，买李子或者买猕猴桃，这就是产品。李子要酸的，这是采购指标，第二个小贩帮助老太太加了一个采购指标，就是维生素含量高。所以，需求是一个五层次的树状结构，目标和愿望，痛点、解决方案，产品和服务以及采购指标。产品和采购指标是表面需求，痛点才是深层次的潜在需求。如果问题不严重或者不急迫，客户不会花钱，因此痛点便是客户的燃眉之急，任何采购背后都有燃眉之急，这是销售的核心出发点。潜在需求决定表面需求，引导客户的采购指标，是激发客户采购的基础。”

周锐联系到经信银行的项目：“比如说，经信银行表面上是要建立客户关系管理系统，其实深层次的原因是崔行长看到，一旦国外跨国银行进入中国，会对国内银行系统产生致命威胁，这就是他的燃眉之急。钱世伟，你那个客户的燃眉之急是什么？你既然知道他家里有几只老鼠，下周就去解决他的燃眉之急，我一会儿教你几个提问技巧。”

方威没穿西服系领带，头发蓬乱，在会议中几乎没有说话。周锐发现了他的异常：“你怎么了？无精打采。”

“赵颖要出国了。”方威垂头丧气。

“你知道追女孩子的四草原则吗？一草原则，疾风知劲草；二草原则，兔子不吃窝边草；三草原则，好马不吃回头草；四草原则，天涯何

处无芳草。现在第四条正好适合你。”周锐开完玩笑，方威没有像往常一样哈哈大笑，仍然懒洋洋地靠在沙发上。

方威向来拿得起放得下，商场上是这样，在感情上也是这样，看样子这次完全不同。周锐提醒他：“赵颖是刘国峰的女朋友，刘国峰是刘丰的儿子，你要清醒一些。”

方威只是好奇，才故意预订赵颖的航班，哪知在飞机上第一次遇见赵颖，突然大脑空白，就像灵魂离开了身体：“我突然觉得以前毫无意义，暗淡无光，下半生只有和她一起才有意义。她换了便装坐在对面，慢慢吃饭，我紧张得只能埋头吃饭，几分钟后，才可以和她对视。在她面前，我不能隐藏一点点秘密，甚至莫名其妙地告诉她，利用托运表弟来要她电话号码的伎俩。”

赵颖竟有这种魔力？方威见到多重要的客户都不会紧张：“这也是好事，该有个女朋友来管你了。”

“刘国峰是官二代兼富二代，马上要出国留学，开着宝马。而我骑着自行车，我能怎么办？难道横刀夺爱？”方威十分沮丧。

“你真的喜欢赵颖？其实你还不了解她。”周锐试探着方威的想法。

“你相信一见钟情吗？”方威眼睛闪亮。

周锐低头回忆初次见到骆伽的情景：“我有过那种感觉，世界在你面前消失，你的世界只有她的一言一笑，我相信。”

方威拍着周锐的肩膀：“对，就是那种感觉。嗯？你怎么没说过呀？是黄静吗？”

周锐摇头说：“不是，另有其人。”

方威开玩笑说：“哈哈，你复杂着呢。她是谁啊？”

骆伽就在这个圈子，周锐倒希望不要见面的好，见面就是对手：“她可不是你以前遇到的那些普通的对手。”

方威猜到骆伽，那个传说中的高手中的高手，以及让肖芸和工程师们闻风丧胆的传说：“骆伽？难道我们真的打不过她？林佳玲是最棒的产品经理，我冲在一线，你来出谋划策，协调资源，我们三个人加在一起都打不过一个小女孩？”

当初骆伽打败惠康的韦奇峰，还把自己、代理商甚至雷励行玩得团团转，哪个不是绝顶高手？尤其雷励行，是何等人物！周锐不想述说往事，苦笑着把话题拉到赵颖身上：“既然你那么喜欢赵颖，你打算放弃吗？我问你，刘国峰和赵颖感情好吗？她幸福吗？这些你不知道，所以你不能放弃。赵颖有了男朋友，为什么要和你见面？因为对你有好感。如果你现在放弃，我不知道你最终会和谁在一起，但是我知道，当你已经七老八十抱着孙子的时候，你心中会有一块阴影和怀疑，你根本没有努力就放弃了。你真的对她一见钟情吗？你甚至不愿意去试试！”

方威向来就是火热的性格，被这句话点燃：“对，管他宝马奔驰，我都要把赵颖从车里揪到我自行车上，哪怕她结了婚，生了三个孩子，我也要把她抢过来，绝不放弃。”

周锐大声笑着：“如果有三个孩子，那就算了吧。”

方威不依不饶地顺着周锐的话说下去：“不能算，她即使结了婚，你知道她幸福吗？如果不幸福，我一定要挺身而出，将她从水深火热中拯救出来。”

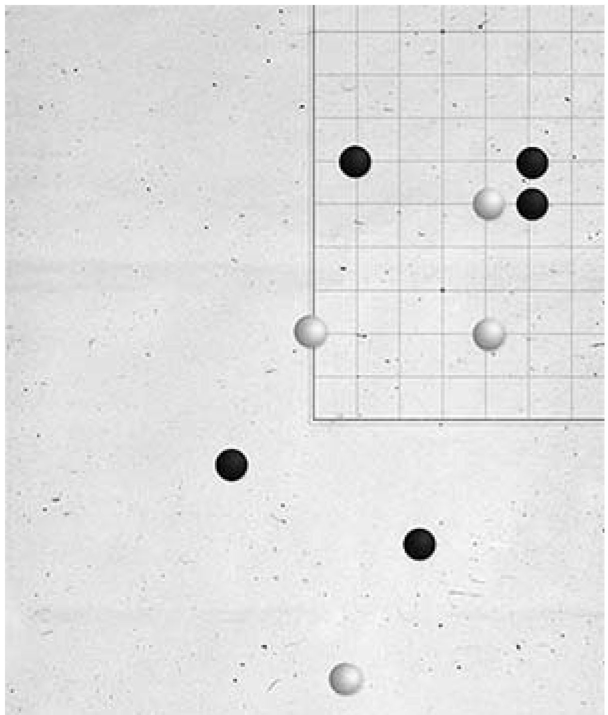
“如果幸福呢？”

“我要让她更幸福。”方威举起咖啡杯，大声说，“我见到赵颖的刹

那，就无可救药地喜欢上了她，她一定是我未来的老婆，我要不惜一切代价。来，为我未来的老婆干杯。”

“对，无论身处什么样的困境，都要有永不放弃的精神，否则活着还有什么用？！”两个人哈哈笑起来，惹得周围的人都朝这边望来。周锐的压力越来越大，想到艰巨的任务和经信银行的订单，他总是心惊肉跳。如果没有达到目标，陈明楷会怎么对待自己？经信银行是唯一的救命稻草。方威是销售天才，配合自己和林佳玲，组成一个绝佳的团队，并非没有机会。但是，这是骆伽的根据地，盘根错节，遍地埋伏，危机重重。经信银行内部隐藏着巨大危机，就像地雷一样埋在脚下，随时都会将自己的努力炸得粉碎。周锐离开咖啡厅前叮嘱：“经信银行周一发标书，大战就在眼前，我们应该做好准备。”

第六周 战前



33 ╱ 周二，中午十二点十分

周锐、方威和几位工程师坐在会议室中，手中都捧着招标书，林佳玲斜靠在墙边安静地阅读，自言自语：“标书对我们挺有利的。”

林佳玲的交流和方威的关系都起到作用，客户将捷科很多特点都写了进去。周锐推开标书：“肖芸，把招标的情况介绍一下吧。”

“十个厂家领取了招标书，不是每个公司都有机会，有些参加投标只是象征意义，向各个省市分行炫耀，说明自己在总行的邀请名单之

内，才有机会入围各个省市的相关项目。真正的竞争对手只有两家。第一家是惠康，他们有类似的方案，在国内有成功实施的案例，经信银行一直使用他们的系统。第二家是来自台湾地区的宏贯系统公司，台湾大多数银行都采用宏贯的方案，他们的优势在于价格。”肖芸一口气将竞争情况介绍了一遍。

“时间表呢？”周锐关心这份订单能不能在这个季度前结束。

“下周一提交建议书，经信银行花一周的时间评标，初步确定供应商后开始谈判，这也需要一周，所以最快会在第九周确定。但是，这么大的项目很可能会出现波折，时间就难以预料了。”肖芸推测着，见大家没有异议，继续介绍：“根据以往的采购经验，他们会组成项目小组，对方案进行评估和打分，商务分和技术分加在一起，会产生最终的结果。项目小组的副组长是崔行长，涂主任负责组织和联络工作，还有市场部、财务部和信息中心的主管和几个工程师，最终的决策者是刘行长，他也是项目小组的组长，总共九个人。”

方威站起来，走到作战地图旁边，指着刘丰的头像：“我们和刘行长只是认识，人家都不一定能叫出我的名字。根据以往的采购记录，他很可能会坚定支持惠康、反对我们，我们要做好最坏的打算。”

“还来得及做他的工作吗？”林佳玲仍不想放弃，刘丰至关重要。

方威通过各种渠道试图做刘丰的工作，坦率回答：“除非通过更高的层面压下来，否则很难。不过崔行长参观上海金融展后对我们印象很好，亲自组织并参加了我们的交流，成为我们的同盟者，应该会支持我们。”

林佳玲在上海陪崔国瑞在外滩散步时，从他的只言片语中听出一些无奈，难以琢磨：“他对我说，不能一口吃成一个胖子，要我们不要太在意结果，放眼未来。”

众人都品出了消极的味道，沉默之后，方威指着涂峰的照片："涂主任和我们关系不错，应该支持我们，但我却感到一些保留。陈刚是肖芸的同学，绝对支持我们。市场部和财务部的人选这几天才确定下来，我和周锐曾经拜访过，但没有过硬的关系。在九个人中，我们可以确定有三个人的支持，最重要的刘行长可能反对我们，其他的几个人中立。"

周锐回想着见面的情形："财务总监常仪和业务发展总监肖晓阳表面上客套，根本没有谈到实质的内容。他们肯定不会支持我们，考虑到惠康与经信银行的长期关系，我们不能乐观。表面中立的人往往最危险，从最坏的角度分析，肯定支持我们的只有陈刚一个人，是九个人中职位最低的一个，崔行长和涂峰立场中立，其他六个人反对我们。"

肖芸吐吐舌头："没有这么悲观吧？"

周锐苦笑着说："骆伽绝对是高手中的高手，经信银行内部一定遍布惠康的眼线，我们在明处，她在暗处，凶多吉少。"

方威不禁对周锐和骆伽的关系好奇起来："你对骆伽那么熟悉，你们交过手吗？"

周锐知道自己肯定打不过骆伽，回想两人在一起的日子，浮起各种滋味："还没交过手。"

周锐从来没有这种表情，林佳玲从未见过他如此谨慎，她走到白板前边写着边说："我们没有退路，只能一搏。我将事情列在白板上，商量一下分工。建议书由我负责，肖芸协助。下周一十点前提交建议书，我们应该在周五前完成第一版，讨论后形成最终版本；肯定会有方案介绍的环节，这个由我负责。"

周锐打断林佳玲："我也负责一部分。"

“还是佳玲好，崔行长听了她的介绍，非常认可。”方威直截了当地说。

“我们下面商量一下。”林佳玲终止了两个人的讨论，走到工程师的身边问了几句，重新抬头看着每个人，“我们按照招标书做出了报价，如果不计算折扣，报价是一亿八千九百六十五万，单位是美元。”

方威从来没有做过这么大的项目，兴奋地轻呼一声：“哇，将近两亿美元！”周锐也看到了希望，只要拿下这个订单，这个季度的任务便能完成。

34 ╱ 周三，晚上八点十五分

赵颖与何玲有一句没一句地聊着，何玲不停地打听着方威的情况，充满兴趣，伤感地叹气：“真可惜，其实你们在一起特别般配。”

她的叹气勾起了赵颖的思绪，如果重新选择，自己会选择谁？国峰的家庭条件是大多数女孩都梦寐以求的，出国留学是赵颖心中沉寂已久的梦想。然而，赵颖不会拿感情去交换金钱，如果某个大款开出这样的条件追求她，她一定会将钱摔在他脸上。国峰是在与形形色色的大款竞争中脱颖而出的，他在物质条件上轻易地击败了他们，其他方面也绝对过硬。想到那段时间，赵颖就甜蜜蜜的。他现在成为自己的正牌男朋友，仍然保持着当时的优良传统。除了父母，国峰是自己最值得信赖的人了。

面对方威，赵颖仍想不清楚，为什么会发展得这么快？他用了几周时间就走了国峰几年内走出的距离，他有种魔力，无可救药地吸引着赵颖，使她处于大脑和内心的挣扎和矛盾中。无论在哪个方面，只要稍微想一下，她都不应该与方威继续交往，这样不仅不对，而且很不明智。

偏偏感情不由逻辑掌控，她的内心在无意之中偷偷跑到了方威那里，在吃饭的时候，睡觉之前，赵颖想到方威，便忍不住狠狠地责怪自己，她处在一个危险的边缘。与方威摊牌以后，赵颖心里放下了一块大石头，面对命运的十字路口，她已经做出选择，脱离感情的险境。她开始向选择的路上走去，偶尔还会想想另外那条路上的风景，但是很快她就被脚下的路所吸引。人生就是这样，面临无数选择，你只能选择一条路，根本不知道另外一条路通到哪里，也许更好，也许更差，甚至不能用好坏来形容，但是已经不重要了，错过就是错过了。

她因摊牌而轻松起来，更珍惜眼前的一切，她将要告别现在的生活和工作。她对乘客由衷地微笑，他们也会向自己微笑，乘客变得可爱起来。她遇到每位同伴，主动打招呼，他们也会立即点头。她越来越愿意帮助别人，总会得到一个笑容作为回报，这是多么开心的事。

赵颖的思绪被手机铃声打断，国峰开车到了门口。赵颖跑下楼拉开车门，国峰的打扮不同以往，穿着一套深色的西服，今天会有什么事发生？赵颖的心脏随着汽车的启动而跳动。

两人吃完烛光晚餐，坐在安静的角落里，红彤彤的蜡烛烘托出浪漫的气氛。服务员收拾桌上的餐具，赵颖看清脸蛋红扑扑的服务员的胸前名牌，轻轻地向她道谢：“谢谢你，小燕。”

这位叫作小燕的服务员脸色更红，笑容深深地挂在嘴角，端着餐具小跑着离开。

“你的笑容都迷倒了小服务员？”国峰坐在对面，不断地发现赵颖的可爱之处，惊喜不已。

赵颖的笑容越来越多，是不是因为要出国了？赵颖看着国峰，猜测着今天吃大餐的原因。赵颖抛弃方威之后，开始重新认识国峰，他无论在哪个方面都是理想的选择。国峰成长在高官家庭，却没有一丝骄横，

这不仅是对赵颖，对同事和朋友也是一样。他暂时没有特别的成就，但是他毕业于清华大学，显然充满潜力，他只比自己大两岁，拿到MBA之后一定有好的发展。何况，赵颖期望平淡的相夫教子的幸福，国峰早已远远超过了期望。对待自己，国峰就更无可挑剔，他早就将自己捧在手心，完全没有保留地爱着自己。正当赵颖在幸福当中沉浸的时候，国峰轻轻地说："我准备了小礼物，闭上眼睛。"

赵颖心里突然扑腾扑腾地跳起来，今天将是决定命运的一天，她的左手被轻轻地打开，指尖碰到一个坚硬的圆环。圆环轻轻地旋转，顺着手指缓慢地向下移动，轻微地摩擦着皮肤。赵颖睁开眼睛，一只闪闪发光的钻戒被套在手指上，她的泪水从眼眶中涌出。国峰正用期待的眼光看着自己，她想忍住泪水，试图微笑着向他使劲地点头，脸边却又有泪水淌下，淹没一切。

35 ／ 周五，下午一点

陈明楷脸色铁青地看着销售业绩报表，业绩离目标的差距越来越大，照这样发展下去，这个季度不但没有机会完成任务，而且很可能成为上任以来最惨淡的一个季度。如果这样，下个季度还能坐在中国区总经理的位置上吗？华南和西区没有达到预期，依然保持前两名，华东地区连续三周没有收入，销售额原地踏步，北京地区却取得了很好的进展。此消彼长，北京将华东地区挤进黑框，周锐逃脱被修理的命运。

华南和西区的销售总监介绍完毕，陈明楷身体缓慢地转向魏岩："华东出了什么问题？"

魏岩手里拿着一份报表，他在上海谈了话："主要原因在客户那边，比如，上海电信有个项目，客户宣布我们中标了，现在讨论合同的细节。有的签了合同没有付款，业绩还没有记入。"

“都是客户的原因？我们内部没有问题吗？怎么这么巧，所有订单突然间出了问题？我不相信只是客户的原因。”陈明楷打断了魏岩，转问周锐：“你最熟悉华东，你觉得呢？”

“外部原因肯定有，内部也一定有问题。”周锐知道真实的情况，这对自己的处境有所帮助，陈明楷已经无暇打压自己。这种做法不能解决问题，只能暂时转移矛盾，也许还会激化矛盾，弊大于利。

“什么原因？”陈明楷追问，他已经嗅出了异常。

“不知道。”周锐不想出卖上海的兄弟们。

“应该怎么办？”陈明楷的目光透过镜框阅读着周锐的表情，试图探索他心中的波动。

既要保护上海团队，也要把订单迅速签进来，周锐放下患得患失：“应该激励他们，我建议，只要能够在十一月份内完成一定金额的销售人员，每人可以得到五千元的奖金。”

“好主意，就这么办。”陈明楷点头，示意魏岩可以坐下，继续问周锐：“崔龙的订单签下来了吗？”

“客户已经宣布捷科中标。”

陈明楷点头，打算给崔龙一个奖励：“下周一开会，我亲自发奖金给他。我要让大家明白，只要取得业绩，公司管理层是不会忘记的。”

他站起来结束会议，把魏岩留在办公室，等大家离开后问道：“上海有没有哪里不正常？”

魏岩并非傻瓜，看出不少问题，只是不想在会议中说出来：“杨露有些吞吞吐吐。”

周锐去一次上海，华东业绩就往下掉，两者之间有没有关系？陈明楷做了决定：“我去上海看看。”

魏岩沉吟：“是不是稍微等等，我就去公布激励政策，看看反应。”

陈明楷近期行程已满，他也想看看激励政策的效果：“你给杨露一些压力，她刚升职，这是周锐最薄弱的一环。”

魏岩不由得佩服，应该给她足够的压力，让她每天都睡不着觉，让这最薄弱的一环断裂：“为什么给崔龙奖金？他不是应该离开吗？”

陈明楷始终在做一件事情，找到正确的人放在正确位置上：“崔龙可用，我们需要。”

魏岩还是不解，为什么以前没有用他？决定业绩的只有能力和态度两个因素，能力很重要，更重要的是态度，陈明楷最重视的态度是忠诚，只要付出足够的利益就可换回忠诚：“希望崔龙认清局面，可以站到我们这边。”

36 ／ 周五，下午两点五十分

由于崔龙签下来这份订单，他早早地完成了任务。他手里还有机会，将大幅超额完成任务。

谢伊暗自犹豫，她的业绩一直很稳定，虽然没有完成任务，却永远不会下滑到业绩最差的范围。她不是不能，而是不想完成任务。这几个星期，周锐陪她见了几个重要客户，拜见客户前周锐认真准备的态度，让谢伊佩服，结束拜访之后，他们都在咖啡厅里讨论得失，谢伊收获匪浅。他是一个不错的老板，但是他能坚持多久？谢伊藏起来不少订单，留给下个季度，自保就可以，何必不留余地？

在研讨会上，钱世伟认识了全部客户，他们会后都对活动安排和内容赞不绝口。更重要的是，他发现不少的线索，追踪下去就应该有不错的结果，尤其那所大学的订单进展不错。新员工通常在第一个季度只能完成百分之二十。钱世伟发誓要超过这个数字，给自己在新公司的发展开个好头。

肖芸将经信银行交给方威负责，如果能够签下来，每人各得一半业绩。她把精力转移到其他客户上，凭着老客户，肖芸有把握完成任务。她本来不需要这么努力，只是她喜欢上现在的氛围，不想看到这个团队只维持一个季度就被拆散。

方威全部精力都扑在经信银行上，没有其他客户，也没有其他的机会。他喜欢破釜沉舟的感觉，没有牵绊，放手一搏。以后有机会再去做小订单，现在他必须全力以赴。

锅里是全国最优质的客户，盆里的销售线索有了，怎么吃掉碗里的订单？商机就像漏斗中的水，赢下来的将是订单，其间可能停滞也可能流失。以前，周锐的漏斗中没有足够的水，是研讨会将涓涓细流的销售机会汇入漏斗，展现出勃勃生机，足够他完成任务。然而，销售机会是不会自动变成订单的，周锐要确保机会不停滞，不流失，这就必须要有明确的销售计划。他仔细倾听，帮他们出谋划策，他愿意花时间带队伍，这支团队开始走上正轨，假以时日，就能做出成绩。每个人手里都有销售机会要分析讨论，当会议结束时，秋日的金黄色夕阳从写字楼的窗户斜斜地洒了进来。

周锐站起来："有一个好消息。"

肖芸笑呵呵地问："什么好消息？"

周锐看着崔龙："崔龙在全国率先完成销售任务，他将拿到快速启动奖金：五千元！"

崔龙吃了一惊，没想到这么快就能得到奖金：“没说的，今晚我请客。”

肖芸喜欢卡拉OK，跳起来提议：“咱们干脆去钱柜唱卡拉OK吧，那里有自助餐。”

提议得到大多数人的支持，大家兴致勃勃，周锐不会唱歌，也被气氛感染，让肖芸去订包间，又问钱世伟：“找到处长的燃眉之急了吗？”

“大学买电脑配给全体老师，双方各出一半钱，老师希望价格越低越好。”钱世伟很担心，“我们的价格肯定拼不过宏贯。”

周锐点头：“要改变游戏规则，让宏贯进入我们布置的战场。”

谢伊很好奇：“怎么改变游戏规则？”

周锐想到方威：“方威认识一个空中小姐，人家的男朋友不是一般人，开宝马住别墅。他怎样才能把她从宝马揪到自己的自行车上呢？”

崔龙兴冲冲出主意：“买辆劳斯莱斯，把宝马压下去。”

周锐笑了起来：“你出钱？方威是个穷小子，买不起？！”

钱世伟想了半天，泄气地说：“那干脆放弃吧。”

肖芸不想放弃，又想不出办法。周锐借机讲起摧龙八式：“今天讲竞争策略，范冰冰难追，不是我们不能满足她的需求，而是竞争对手太多，所以竞争是销售中最有意思的部分。我讲个故事吧，一位大学老师去电视台办事儿，在电梯里遇到一位女主播，太漂亮了。他出电梯见到同学，立即打听。他同学听了描述，知道这位主播是电视台里有名的娱乐节目主持人。”

每个人都聚精会神地听着，周锐把咖啡杯递给崔龙：“倒杯咖啡。”

崔龙跳起来，跑出去倒了满满一杯咖啡，小跑回来。周锐接过咖啡慢吞吞地喝一口：“他同学当场一盆冷水浇过来了，你就别痴心妄想了，追人家的都排成队了，奔驰宝马在电视台门口都排满了。你也有车，自行车，你也有房，还是集体宿舍，两室一厅住三个老师。你去得最晚住在厅里，外号厅长，你现实点儿，找个普通人了此残生吧。”

“这老师条件是差。”谢伊沉浸到故事里。

周锐继续讲故事：“老师垂头丧气地回到宿舍，晚上翻来覆去没睡着，心想不能放弃。他教经济学，懂得竞争分析，爬起来拿出白纸，将自己的优势列在左边，把劣势列在右边。”

崔龙想都不想：“老师劣势太明显了，没钱没权，没这两样就什么都不是。”

周锐反问：“老师有没有优势呢？”

谢伊边想边说：“他有知识，还有人好。”

崔龙摇头不承认：“知识有什么用啊？”

周锐不理争论继续说：“老师列出了年轻、有知识、人好、有寒暑假等优势之后恢复了信心。

肖芸呵呵笑着：“这老师还真会给自己找优点。”

周锐继续讲故事：“他没有放弃，通过同学开始与主持人交往。有一天，他和主持人在一家咖啡厅聊天，老师突然问道，你条件那么好，应该挑选什么样的老公呢？主持人已经挑花眼了，反问老师：你是大学老师很有学识，你觉得呢？这位老师回答，其实我也不知道。主持人满脸失望。老师说，现在社会这么乱，有几类人一定要小心。”

钱世伟突然领悟："我明白了，在介绍自己之前，先砍对手几刀。"

周锐赞许，钱世伟学习速度很快，有潜力："老实说，首先要小心大款，追求主持人的大都有钱。老师没有讲大道理，举了个例子，湖南卫视有个著名主持人，遇到一个钻石王老五。"

说到这里，大家已经猜到是谁，谢伊捂着嘴笑起来："我知道了，是卖钻石的，他们已经离婚了。"

周锐替那位老师夸大着大款的坏处："现在很多大款的钱来路不正，又花心，还有很多伪大款，其实一屁股债，一定要小心。主持人问，还有什么人要小心？有权有势的贪官，比如央视有个有名的主持人，主持过春晚，遇到一位证监会的高官，人家送房送车，主持人芳心暗动，就混在一起了。他能不是贪官污吏吗？果然东窗事发，这位主持人也被搞得很惨，知道吧？"

崔龙和钱世伟不懂八卦，肖芸从网上找到照片和新闻，他们看得唏嘘不已："可惜了，这么漂亮，找了这么个糟老头子，鲜花插在牛粪上。"

"主持人发现，追求自己的大都是大款和贪官，晚上回家也翻来覆去睡不着，把追求者名单列出来，将大款和贪官的名字勾掉后，名单上就剩一个人了。"

周锐这个故事有很大启发性，崔龙却没多想，开心大笑："就剩这老师了。"

"主持人嫁给了老师，这是从《知音》杂志上看来的。这个故事说明什么？"

谢伊往往只顾着介绍产品的好处而忽略了屏蔽对手，听完后十分受启发："任何人都有优点和缺点，让客户接受我们的产品和方案，无非

有两种方法，要么介绍自己的好处，要么屏蔽掉对手。”

这就是周锐要讲的主题，他打着比喻：“这就像打仗，要将竞争对手引到对我们有利的战场，我们修好碉堡布置好战线，占据有利地形。销售是竞争的世界，无论你做得多好，对手只要比你好一点，你就会惨败。可是，我们往往注重介绍优势，忽略砍对手三刀。世伟，你仔细分析客户需求，找到我们的优势和劣势，再来见我。”

钱世伟还有难题，犹豫很久还是提了出来：“不过，处长提出要我们意思意思。”

周锐皱起眉头，他一听就明白，处长在要回扣：“不行，什么都可以商量，唯独这件事想都别想。”

钱世伟被严词拒绝，可是宏贯的政策灵活，唐勇肯定能给：“我们不给，这个订单就悬了。”

“宁可输，也不给，明白吗？”周锐从来没有这么生气，打断钱世伟。

方威知道这是周锐的底线，劝钱世伟：“羊毛出在羊身上，宏贯给回扣，价格必然会提高，你抓紧时间做工作，也犯不着得罪他，不信他就能一手遮天。”

肖芸识趣地岔开，她在周锐的指导下做过竞争分析，高兴地说：“我们与惠康的方案进行了对比，找出十五个优势和九个劣势。我和方威这几天没有闲着，通过支持者巩固优势，把优势带来的好处揉碎掰细，都讲透了。对于劣势，我们想出了应对方案。在评标的时候，支持者都会跳出来，对于反对者，我们也有化解方法。等着看好戏吧，评标的时候肯定一边倒。”

崔龙觉得有些不妥，这个项目进展得也太顺利了：“惠康不是笨

蛋，没有这么简单。”

周锐点头，他也有种不好的预感，惠康越安静越说明他们有把握：“人家早就把工作做透了，等着我们进战场呢。”

肖芸指着方威：“赵颖的男友是官二代兼富二代，没有大款的那些缺点，怎么办？”

“任何人都有弱点，你必须找到对手致命的劣势，这是你唯一的机会。”周锐看着方威回答。

周锐的汽车从地下停车场冲出来，他做出决定：“让上海的兄弟们尽快下订单，别压着了。”

方威得意扬扬：“为什么？现在的效果不是很好吗？”

效果的确明显，周锐的业绩超过魏岩，只要上海订单不下，魏岩就得垫底，周锐的日子就很好过。周锐却非常担心杨露：“杨露刚负责华东地区，连续三周不下订单，压力肯定都集中到她那里了。陈总同意设奖金，前两个月能够完成一定销售收入的，都可以得到五千元的奖金，正好有个台阶下。”

方威还是不同意，如果这样，压力又转周锐这里了：“上海的兄弟们不会为了五千元就不顾你了，你把他们招进来，手把手地培养，五千元算什么？”

周锐向来四平八稳，不愿意冒险：“这是两回事，大家不仅是同事，也是好朋友，我希望你们好好干，有好的发展。千万别拉帮结派搞内斗，浪费时间、资源和精力，没必要。还有，你把胡子刮刮，失恋了也不至于这么狼狈吧。”

“好吧，我跟他们说。”方威同意，他们拿到五千块，不吃亏，只是

不能把订单都下了，容易被陈明楷看出问题。

谈完华东的订单，两人陷入沉默，经信银行就要开始招标，竞争一触即发。惠康那边却安静得可怕，方威惴惴不安：“惠康安静得十分诡异，你觉得呢？”

周锐点头，惠康肯定不会放弃这个订单，以骆伽的高手风范，也不可能疏忽：“有一种可能，惠康其实做了很多事情，我们却不知道，这样就太危险了。”

方威摇头，他在经信银行遍布内线：“这不可能，如果他们出手，我肯定知道。”

周锐又想到另一种可能：“我最怕另外一种情况，惠康真的是什么都没做。人家早就做好了准备，该做的事情都做了，该安排的也安排好了，什么都不需要做了，等着我们不知天高地厚地冲进去，前面等着我们的不是地雷阵，就是刀山火海。”

方威看着远方的黑夜：“猜也没用，现在是战前的安静，猜不透，也看不清，跟高手过招的感觉真好。”

37 ╱ 周五，晚上八点十分

啤酒被服务员一打一打地送进卡拉OK包间，崔龙为每个人倒满，自己举起一整瓶：“今天我很开心，两个月就完成任务，我不是孬种。我以前总垫底，外表看着大大咧咧，其实心里郁闷。从今天起，我不用夹着尾巴做人了，声音也可以响亮一些。大家干一杯，你们随意，我全干。”

崔龙举起酒瓶抬头大口灌进去，抹抹嘴角的泡沫：“周锐，你收留

我，激励我，帮我恢复斗志，在公司里我就服三个人，第一个就是你，来，咱俩再干一杯。”

周锐把酒杯换成酒瓶，一口气喝完，肖芸对这个话题极感兴趣：“你服的三个人还有谁啊？”

崔龙打了一个酒嗝将腹中酒气发散出来：“另外就是林佳玲，她没做过销售，上台就有魔力，客户的魂啊窍啊，都被抓过去了。我这个订单，请她讲的方案，赢下来有她一半功劳。”

研讨会是林佳玲一手操办的，十分成功：“另外一个是谁？”

崔龙摆手说，还有两个，谢伊奇怪：“你不是佩服三个吗？周锐加林佳玲有两个了，还缺一个。”

崔龙呵呵笑着，伸出两根指头：“陈明楷半个，方威半个。这两个人我都只佩服一半，合起来是一个。我不喜欢陈明楷，但是他用人有一套，他将周锐调到北京，负责大客户，只要成功打开市场，就满盘皆活。”

周锐渐渐也明白了陈明楷的用意：“我本想用侵扰策略，这很稳妥，但业绩在短时间内做不起来，从全局来看也许并非最佳方案。他不让我兼管华东，逼着我攻入惠康最核心的堡垒，也并非错误。”

崔龙抢过话头：“他高高在上，不能和我们志同道合，我只服他一半。”

“为什么还有一半方威？”钱世伟也很好奇。

方威刚来北京，崔龙并不服他，现在却不得不服：“他追赵颖，我对他印象变了。”

自从赵颖和方威分手，他就不太说话，听到这里心中一痛，咧着嘴说：“别忽悠，我这边失恋，你那边说笑话。”

崔龙觉得方威虽败犹荣，况且他还没败：“我佩服你的胆略，你做了别人根本不敢做的两件事：第一件事就是追赵颖，人家有了大款男朋友，你知难而进横刀夺爱，这股勇气让人佩服；另外，经信银行是大家都不敢碰的订单，你明知山有虎偏向虎山行，其他客户一概不要，死磕这个订单，不留退路。我现在只服你一半，如果你能赢其中一项，我百分百服你，要是你都能赢，我在家里把你的牌位供起来。”

方威猛推崔龙：“你供我牌位干什么？我活得好好的。这两件事不能相提并论，订单输赢无所谓，顶多我辞职，有什么大不了。赵颖就不同了，我要是不能把她娶回来做老婆，人生彻底失败。”

肖芸不同意他的说法：“你不能光顾自己，周锐怎么办呢？”

方威想都不想：“他还用我担心？咱们已经超过魏岩了，陈明楷拿他没办法。只要这个最难的季度熬过去了，就更不用担心了。”

周锐喝着啤酒，他已经开始物色新人，打算尽快将他们招进来，尽快参加新员工培训：“只要能挺过这个季度，下个季度有了生力军，形势就好多了。”

崔龙很高兴，他已经把摧龙八式做成演示文件：“我来给他们讲销售技巧。”

这正合周锐意图：“这就对了。你们现在做销售，这是最锻炼人的工作，收入高，发展机会多。但是你总得有发展吧？不能总是在前面打打杀杀，你带两个新人，手把手教他们，这是主管的基本功。”

崔龙举着啤酒顾不上喝：“人往高处走，咱们就越来越壮大了。”

周锐摇头，他倒是希望少管点地域，团队也小一些：“只要你们业绩起来了，我就可以休息了，我和黄静都喜欢旅游，最好每年都能旅游几次，练练高尔夫。我回北京之后，团队和区域都小了，其实只要业绩好，我求之不得，高兴都来不及，怎么会不高兴？我的待遇又没有降，责任少了不少，我是占了便宜。我反而害怕北京的业绩起来了，把我调到西区或者华南，我就休息不成了。销售如战场，没有谁能百战百胜，像我这样总被派到节骨眼儿上，早晚都有惨败的那一天。我是知道进退的，想好好休息了，毕竟工作是为了生活。”

工作是为了生活，谢伊深有同感：“凭你百万年薪，应该好好享受生活了。”

方威从来没有想过类似的问题，赵颖和经信银行的订单将他的大脑占满。崔龙也不太听得进去，思路转回到赵颖：“你对赵颖真这么认真？天涯何处无芳草？”

方威摇头：“你个粗人，说了你也不明白。”

崔龙也不生气，拿经信银行订单和追求赵颖做比较：“经信银行和追赵颖，哪个机会大些？”

大家安静下来，等着方威的回答。他灌了一口啤酒：“经信银行前景莫测，我就像一头困兽，明知前面是明晃晃的屠刀，也要硬着头皮向前冲，冲出一条血路。赵颖那边，哎！她收了订婚戒指了。”

事情居然绝望到这种地步，大家不知该怎么安慰他，周锐给他出主意：“你找到对手的缺陷了吗？”

方威闷头喝酒，麻醉痛苦：“刘国峰在北京移动通信公司工作，清华毕业。他出身豪门，无论人品和才华都挑不出任何缺陷，他们马上去加拿大留学，我没有时间了。”

每个人都有缺陷，周锐按住方威的酒杯："即使没有缺陷，你也可以创造出来。"

38 ╱ 周五，深夜十二点二十分

方威宁可在卡拉OK的包间被灌醉，也不愿意独自回到房间，大脑稍有空闲，就会闪出赵颖的样子，伴随而来的是发自内心的痛。这算不算失恋呢？感觉更像是单相思，方威虽然表示永不放弃，但是她那么明确那么坚决，不给一点儿机会，他无计可施，无能为力。方威选择逃避，大家刚才唱歌的时候都抢麦克风，唯独方威取了自助餐，在角落里痛快地吃着。别人用餐的时候，方威夺过麦克风，从此霸占，将满心的苦闷用歌声发泄出来。大家忍受不了鬼哭狼叫，才将麦克风抢下来，方威和崔龙打开啤酒，一瓶接一瓶地灌着自己。其他人陆续回家，崔龙和方威留到最后，崔龙因为高兴，方威是因为痛苦，对酒精的渴望却是一样的。他们互相搀扶着走到街道上，天空中繁星点点，秋风将他们吹醒。

方威回到家，打开笔记本电脑后去卫生间冲澡。舒服的热水从上向下倾泻，方威全身的毛孔都在蒸汽中舒展开来，全身放松。在一刹那间，方威看清眼前的机会：找到竞争对手的致命缺陷，发动致命一击。

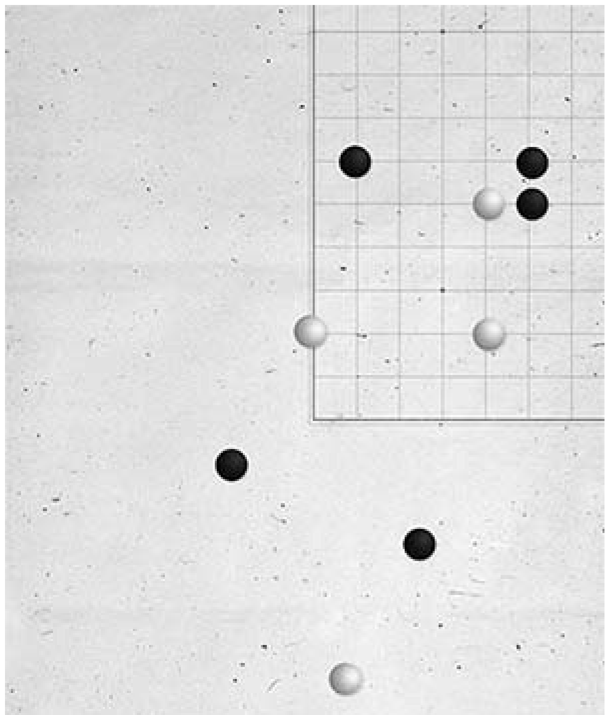
只要有希望，就绝不放弃！

他披着浴巾出来，MSN的对话框跳出来，上面有一行字：去了吗？

方威想起高尔夫球场，自从周四见到赵颖之后，他心神不宁地将这件事忘得干干净净，强词夺理地在键盘上敲着：为什么去？你谁呀？

明天和后天一定要去。这句话之后，对话框从屏幕上消失。方威自言自语："他是谁？什么目的？"

第七周 对阵



39 ╱ 周日，上午十点十五分

昨天方威忍着酒后的头痛爬起来，早早地来到锦湖高尔夫球场，一直待到夕阳西沉，也没有发现刘丰的影子，他开始怀疑这是不是一场恶作剧。今天早上他犹豫一下，最终还是被好奇心驱动，搭出租车沿着机场高速向顺义的锦湖高尔夫球场而去。出租车进入机场辅路，向前就是赵颖所住的宾馆。想起赵颖，方威心头一紧，控制心思不要往那个方向滑去。他抬头向窗外看去，两边的杨树已经不那么郁郁葱葱，树叶从空中飘落，金黄色铺满小路。

出租车向左一拐行进到绿荫小路，左绕右拐，视野忽然开阔，球场大门出现在眼前。方威下车走进大门，感觉又回到了一个月前的北京，大片绿色覆盖在缓坡上，花草树木被精心地栽种。他走进停车场，一辆一辆看过去，脚步停留在一辆黑色的奥迪前。刘丰的座驾就是一辆黑色奥迪，平常有司机接送，到了周末则自己开车回家。方威看了一眼车牌号码，就是刘丰的那辆。方威涌出抓获猎物般的兴奋，又被好奇心占据。奥迪旁有一辆深红宝马越野车，向车里望去，座位上盖着粉红坐垫，一只可爱的玩具狗被固定在前挡风玻璃上。谁会和刘丰在一起？远处果岭上站着几个人。

方威戴上棒球帽和墨镜向练习场走去，场内右侧有沙发和吧台，左边是各种各样的高尔夫球具。他穿过大堂，进入练习场。服务生立即走上来，方威摆手，指指旁边的座椅，再指了指手腕，示意时间有限暂时不打。场中有二十多个练习位置，铺着绿色的地毯，摆放着洁白的小球，有人在挥杆练习。方威点了饮料，仔细地分辨练习场上的每个人，一个熟悉的身影跳入方威的眼帘。刘丰穿着黑色的运动裤和白色的长袖T恤，两脚平分，双手紧握球杆，挥动小臂，测试着击球位置，突然身体向右倾斜，带动手臂上扬，迅速地画出一个圆弧，白色小球，跳跃而起向场地飞去。

“好，200码。”一个女声吸引了方威的注意力，身着白色球衣戴着球帽的漂亮女子放下球杆，走到刘丰身边，握住他手腕，指导他正确的握杆姿势，然后自己挥动球杆，示范正确的腰部动作。方威急匆匆地走出门外，落荒而逃，那是骆伽。

40 ╱ 周一，下午三点五十五分

建议书一改再改，逐字校对，共印出十六本，八本被封入包装箱。

方威抱着包装箱冲进经信银行大门，交给招标办公室的工作人员，时钟指向三点五十五分，距离截止时间只有五分钟。工作人员拆开包装，把每本建议书封起来，盖上公章。

周锐和林佳玲等在作战室，方威回来气喘吁吁地说道：“招投标从明天开始，每个厂家有半天时间介绍方案，我们的时间在周三上午九点。”

时间不错，方案介绍越早越好，比较容易灌输，周锐点头：“我和佳玲分了工，我介绍方案，她介绍实施计划和服务体系。”

肖芸觉得这像打擂台：“客户是擂主，每个厂家轮流过招，只有一个厂家最后胜出。”

方威摇头：“更像比武招亲，客户只选一个入洞房。要是赵颖比武招亲就好了，太不公平了，我还没正式上阵呢就没戏了。”

方威在这个时候还扯到赵颖，周锐并不怪他，他能迅速地回到项目上，已经不错了，让他断然忘掉赵颖是不现实的。周锐接着说：“这次比武非常重要，以前大家暗中准备，现在终于亮剑了。客户将会得到第一手的直接印象，这个印象会一直影响整个决策过程，这是惠康的势力范围，必须在比武招亲中取得明显优势，才有机会取胜。”

答标的事情安排完毕，方威终于抛出一个消息：“猜猜，我昨天在高尔夫球场遇到谁了？”

“你开始打高尔夫了？”周锐好奇地问。

方威没有理会他的问题：“我昨天去锦湖高尔夫球场遇到了刘丰。”

大家吃惊地看着方威，肖芸难以置信：“你请刘行长打高尔夫？”

如果方威做到这一点，订单就唾手可得了，大家都静悄悄地等待回答。方威直勾勾地看着窗口，大风将枯黄的树叶扫落：“不是我，骆伽正在教刘行长打球。”

“什么？”所有人都从椅子上跳起来，在招投标前的节骨眼儿上，刘丰与骆伽打球！

这个消息极其不利，林佳玲看着周锐等他的对策。这段时间，两人惺惺相惜，每次遇到问题，他都总能找到解决方案。周锐锁着眉头，想了很久：“毛泽东得知林彪出逃，说了一句话：天要下雨，娘要嫁人，随他去吧！我们管不了刘行长，随他去吧。我们就像脱了弦的箭，一去不能回头了。不计输赢，硬着头皮向前冲。经信银行不是刘丰个人的，我们打赢了民心，他也不能独断专行。”

41 ╱ 周三，上午十点整

项目小组全体成员坐在会议室，气氛严肃。崔国瑞礼貌地向林佳玲点头，没有微笑也没有握手。采购进入关键时刻，在这之前，项目就像隐藏在水面下的冰山，没人注意。一旦招标，项目就从海面露出峥嵘，吸引了所有公司的注意力。这将是今年银行系统最大的一次采购，所有人都千方百计地试图分一杯羹。大多数厂家错过了前面的阶段，就像陪绑的犯人，完全没有机会，但是他们肯定不会输得最惨，因为他们不用投入全部的兵力和资源。最有希望的公司反而可能是最惨的，他们投入重兵正面搏杀，赢者全赢，输者全输。

周锐对经信银行进行了深入研究，他技术上不如林佳玲，在了解客户方面，他自认为更胜一筹。他有心与林佳玲比试一下，看谁更能征服客户。林佳玲坐在椅子上，也好奇地看着周锐，两人目光一碰，都一起微笑，他们既并肩作战，又相互较量着。时间已到，周锐走到会议室

前，目光向听众扫过。涂主任正在与财务部总监常仪热烈地讨论，看到周锐默默地站在那里，停止说话，捅捅常仪，安静迅速扩散。周锐经常用这种方法对付嘈杂的环境，屡试不爽。他站在那里，便有了气场，注意力被吸引过来。

他缓缓开口：“我们公司在嘉里中心，最近搬进一家金融机构，摩根士丹利获准在中国开办人民币存款业务，他们将专注于高端客户。我们国内的银行系统能否抵挡住这些既有资金又有先进管理经验的跨国金融巨鳄的冲击？”

周锐这段话打动了听众，像抛出钩子把他们的注意力凌空抓紧。林佳玲点头，他很会开场。

“告诉大家一个秘密，摩根士丹利的客户关系管理系统是捷科提供的，所以大家不用担心。”周锐等到一阵哄笑过后继续说：“感谢大家，让我来介绍捷科公司的客户关系管理解决方案，我将重点介绍经信银行面临的挑战，以及解决方案。之后，我们的市场总监林佳玲女士介绍实施计划和服务体系。”

周锐继续抓紧吸引客户的钩子：“经信银行面临的首要挑战是没有按照二八原则区分客户，对任何客户都采用同样的模式。那些业务贡献大的核心客户，也要像普通的个人客户一样，在营业厅办理业务。国外的竞争对手则招聘经验丰富的客户经理，提供一对一的贵宾服务，再加上先进的服务体系，我们的核心客户很有可能流失到他们手中。”

周锐顿了一下，听众反应良好：“其次，我们对新老客户一视同仁，一样的营销和服务体系，考核体系也一模一样。新客户的扩张应该注重吸纳业务收入，老客户应该注重经营利润。我们的竞争对手利用优惠吸引新客户，从老客户身上精耕细作产生利润，我们的营销模式处于被动防守。”

周锐成功地激发了客户内心深处的急迫危机，语气一转，将话题引入捷科的解决方案：“应该怎么解决上述问题？我来介绍捷科的客户关系管理解决方案。”

周锐的讲法有很大风险，他却想冒险尝试，林佳玲聚精会神地听着，似乎有股魔力从他身上发出，控制了每个听众。他简洁地介绍着方案，走到他们之中，缓慢而坚定地总结：“刚才，我们完整地探讨了解决方案。在这个方案中，我们可以为重要客户提供最佳的金融服务，也可以根据客户份额，在老客户方面积极防御，在新客户方面主动进攻，改变以往消极防守的局面。采用这套方案，我们不但可以抵御国外银行的疯狂进攻，而且能够凭借和依托越来越强大的中国企业，跨出国门决胜境外。大家有信心吗？”

“有信心。”几位年轻客户大声喊出，随即意识到这是招标现场，叫好有失风度和公允。

周锐干净利索地结束：“好，我的时间就到这里，下面由林佳玲小姐介绍实施计划和服务体系。谢谢大家。”

周锐在掌声中深鞠一躬，掌声响成一片。林佳玲与周锐擦肩而过，他能够在正式的招标中激励客户叫起好来，就说明客户对方案的认可。林佳玲心中激起比试的欲望，我不一定就输给你。方威看着浅笑着站在周锐刚才位置上的林佳玲，侧脸对周锐轻声说：“她真厉害，不用说话仅凭笑容就能把客户搞定。”

林佳玲做出欢迎的姿势：“在开始之前，我想讲一个在台湾捷科工作时亲身经历的故事。三四年前，我的同事接到银行客户请求服务的电话，因为我们提供两个小时内的上门服务，工程师匆匆驾车直奔客户那里。道路很拥挤，他排队等待红绿灯。绿灯一亮，他加速向前冲去，却将人行横道上的一位老人家撞倒在地。工程师跳下车检查老人的伤势，好在汽车刚启动速度不快，老人家只是臂部被擦伤。他犹豫起来，先送

老人去医院呢？还是先去客户那边？”

“当然先去医院。”经信银行市场部总经理肖晓阳喊起来，他作为使用部门参与采购。

“老人伤势不严重，可是银行的信息系统中每秒钟都有数以亿计的资金流动，一旦出现问题，后果十分严重。”林佳玲向肖晓阳解释。他知道银行数据的重要性，点头认可。

“我们的工程师拦了一辆出租车，把名片放入老人口袋，搀扶他上了出租车，然后毅然去银行处理故障，幸亏他及时赶到才没有造成严重的损失。他处理完银行的系统故障后回到事故现场，交通警察正在拍照，他正好自投罗网。”林佳玲顿一下，发现客户被她的故事所吸引，这正是切入正题的好时机：“为什么捷科的工程师出了交通事故，宁可承担肇事逃逸的危险，也要先去为客户提供服务呢？”

涂主任好奇地询问：“是不是和绩效考核挂钩啊？”

“当然有关，每个工程师的表现都被纳入绩效考核体系。”林佳玲向来都是认可和肯定，让人有如沐春风的感觉，她继续补充：“这也与我们的服务和支持体系有关，现在我来介绍我们的服务和支持体系。”

“等等，那个工程师后来怎么样了？”常仪打断林佳玲。

“警察在老人身上找到了他的名片，没有按照逃逸处理，仅仅对他处以罚款。”

“吹牛吧，你们的服务真有这么好？”涂主任笑哈哈地说，迫不及待地开始了解捷科的服务体系。

中午时分，会议结束，方威带领大家进入附近的咖啡厅，围在一起坐下。

肖芸难掩脸上的喜悦：“完美表现！没有人走神儿，都听得特别认真，涂主任一直在点头。”

“方威，你注意肖晓阳没有，他心不在焉，听不进去，很可能已经被惠康洗脑。”周锐一直在观察每个人的表现，肖晓阳至少看了五次手机，走了六次神儿。

肖芸突然提出一个大家都很感兴趣的问题：“谁表现好？佳玲还是周锐？”

方威负责情报和客户关系，林佳玲设计、制作方案，周锐出谋划策，组成了绝佳的铁三角。方威如鱼得水，夸奖林佳玲：“只要佳玲在前面轻轻一笑，客户大脑肯定空白，全都晕了。他们可能忘掉内容，但她的笑容和故事一定牢牢地刻在他们的脑海里。坦白说，你刚到中国的时候，我还不服你呢。”

林佳玲依赖的是演讲的技巧，而周锐靠的是对客户的深入了解：“周锐对客户需求研究透了，掌握了客户的燃眉之急。他讲完经信面临的挑战，崔行长的眉头皱起来了，这都是他的痛点。整个过程，他一直身体挺得笔直地倾听，当周锐说解决方案的时候，他拳头挥了一下，虽然没有发出声音，但他一定在心里喊出来了。所以啊，还是周锐好些。”

周锐冒了极大风险，直指客户痛点，效果看来还不错，现在他的心思已经转移到了其他方面。林佳玲说完便立即问方威：“你下一步怎么办？”

“项目小组要连续五天听每个厂家的介绍直到周六，周日休息一天，下周一开始内部议标，在这期间禁止厂家与客户接触。”方威回答，“招标期间，我们只有等待了。”

周锐回想起一个异常情况："一位四十岁左右的客户坐在最后，也不换名片，非常神秘，他是谁？"

方威收集资料很到位："他是银监会的吕传国，我只见过他一面。"

周锐不解地皱起眉头："项目不是完全由经信银行负责吗？为什么银监会介入招投标？"

方威也不知道："我从其他途径问问，项目小组全都封闭在酒店里，不允许和厂家私下接触。"

42 ╱ 周五，下午一点

陈明楷看着销售业绩的数字，心中阴晴不定，华南区和西区依然领先，华东区经历急剧下滑后触底反弹，北京区保持了强劲的增长，超越华东区，逼近西区，魏岩看着黑框里自己的名字一言不发。由于华东地区的新订单以及北京的销售增长，中国区拉近了与目标的距离。陈明楷非常满意自己的用人决策，周锐大展拳脚，北京业务渐渐起来，只要华东地区的业绩恢复正常，这个季度就有指望。然而，陈明楷大脑高速转动，华东地区的数字开始回升，激励措施有了效果，这说明什么？这些订单本来能下，只是被人压住了。到底发生了什么？这件事刺激着陈明楷的神经。会议结束后，陈明楷叫住魏岩说："我们去趟上海，看看到底发生了什么。"

43 ╱ 周五，下午二点十分

介绍产品和方案之前，必砍对手三刀。

怎样才能砍得狠砍得准呢？宏贯的优势是价格便宜，缺点是产品质量。钱世伟仔细研究完宏贯的产品后，终于找到了他们的缺陷，这便是液晶显示器的健康标准，而且学校里好像有好几位怀孕的老师，还有更多结了婚的，正准备要宝宝。钱世伟在网上找了些畸形婴儿的照片，都是因为母亲怀孕时受到辐射造成的。女老师们看过之后都吓坏了，赶紧问怎么办，钱世伟给出的答案是，液晶屏幕一定要符合健康标准认证，有的厂家为了降低成本，选用廉价的液晶屏幕，祸害子孙啊。女老师们向领导们反映了情况，健康标准被写入标书，这一刀砍得又狠又准。

钱世伟焦急不安地在会议室门前徘徊。膀大腰圆、满脸横肉的唐勇过来，拍拍他的肩膀。几个月没见面，唐勇更像土匪了，不仅外表像，口气也像。两人是老相识了，钱世伟离开宏贯公司加入捷科，唐勇已经是赫赫有名的王牌销售。钱世伟像被土匪绑架了一样，被他拉到楼道的拐弯处，唐勇掏出一支烟点着："在捷科混得怎么样？你们在搞经信银行那个项目？"

烟气缭绕在钱世伟的鼻子尖下，唐勇在客户面前绝不敢这么放肆，他不去计较，心不在焉地点头，心里想着招标的结果。这次采购直接开标，当场有结果。钱世伟积累了不少小订单，已经说得过去，他仍憋口气要超过其他新人，眼前的招标至关重要。

唐勇拍了拍钱世伟，表示关心："你们就省省心吧，那个订单肯定是惠康的，你们就别惦记着了。眼前这个订单你也不用惦记了，我昨天还跟处长一起腐败呢，都跟我交底儿了。"

钱世伟没给处长回扣，心里七上八下。唐勇轻蔑地笑，钱世伟在宏贯不灵，不信到捷科就行了："我立了军令状，如果我丢了这个订单，立马拜你为师。"

唐勇在宏贯自认为老大，除了老板谁也不服，钱世伟在宏贯时没少受他的奚落，没想到换了公司还被他挑衅。唐勇还要继续数落几句，忽

然听见工作人员招呼厂家代表："大家请进会议室。"

唐勇甩开钱世伟进入会议室，钱世伟忽然觉得他以前高大威猛的形象全部消失，现在在自己面前完全是胖乎乎的土匪形象。

椭圆形的会议桌旁坐着客户和专家评委，厂家代表们坐在外圈，会议室挤得满满当当，主持招投标的副校长正在发言，厂家代表们的脖子拉伸着，跟鸭子一样。钱世伟正要收回脖子休息，副校长开始宣读评分结果，他的脖子不得不继续保持着很不舒服的拉伸状态。副校长喋喋不休地介绍打分原则后，终于宣布技术得分，唐勇的胖眉头拧在了一起，目光疑惑地向钱世伟这边扫来，目光一对碰迅速闪开，他心虚了。价格分公布的时候，钱世伟将分数相加，赢定了！

钱世伟弯腰，轻轻地挪到唐勇身边，在他的耳边轻轻说："你输了，土匪能打过正规军吗？"

44 ╱ 周五，下午四点十分

钱世伟讲述了唐勇又惊讶又痛苦的表情，所有人都大笑起来，他终于扬眉吐气："今天真爽，那土匪的表情就像快被镇压了，他立了军令状，这回他死得很难看。"

周锐心情愉快，崔龙第一个完成了任务，钱世伟也肯定要打破新人的销售纪录。钱世伟没说完，举起手继续说："今天我请客，佳玲不在，我得先感谢她，她做方案，参加交流，军功章有她一半。我还得感谢周锐，摧龙八式真厉害，一招一式打下来，轻轻松松就干掉了土匪。"

"摧龙八式只是基本功，打土匪可以，遇到真正的高手就不行了。"周锐肚里还有不少好东西，"摧龙八式是方法论，销售技巧也很重

要，还有内功心法。”

周锐提起过内功心法，钱世伟不太相信，以为他在开玩笑：“真的假的？内功不是武侠小说中的东西吗？现实中也有？”

周锐并非虚言，雷励行倾囊传授，才让他这个工程师在商场如鱼得水：“托尔斯泰说过，我记不太清楚了，好像是，不幸的家庭各有不幸，幸福的家庭却是相似的。人也一样，失败各有原因，成功却在很多地方是一样的，将这些因素找出来，养成习惯，就是内功。只有练成此功，用于销售，才能击败高手中的高手。如果用来带领团队，将战无不胜，如果用来培养孩子，你孩子肯定震古烁今。”

崔龙喜欢武侠小说，难以相信：“岳不群得到《葵花宝典》的时候，也是这样说的。”

周锐笑呵呵地让他放心：“我不会让你挥刀自宫的。”

钱世伟好奇地催促周锐快讲，周锐觉得火候不到：“这不是一天两天能够练成的，过了这段时间，慢慢说。”

钱世伟还有事情，便不再纠缠：“下周谈判，该怎么谈呢？能陪我一起去吗？”

周锐打算让钱世伟从头到尾自己搞定这个订单：“我还是讲个故事吧，家庭主妇在菜市场买了一个橘子回家，两个女儿都抢着要，但是只有一个，主妇应该怎么办？”

一刀两半，崔龙的回答干脆利落，其他人想不到更好的办法，一起点头。

“主妇也是这么做的，两个女儿拿着分到的橘子回房间了。过了一会儿，主妇先去小女儿的房间，她吃了橘子，橘子皮扔在垃圾桶里；主

妇又来到大女儿房间，大女儿把橘子肉剥出来扔在桌上，橘子皮被泡在水杯里做饮料。”

谢伊恍然大悟，应该将橘子皮给大女儿，将橘子肉给小女儿。周锐通过这个故事讲谈判技巧：“谈判就是双方妥协、交换、达成一致的过程。商务谈判的核心似乎是价格，可是什么决定价格呢？”

肖芸举起矿泉水说：“产品决定价格，例如这瓶水的品牌、容量和包装，都决定价格。”

周锐也举起一瓶水，反问肖芸：“如果产品决定价格，这瓶水，五元钱你买吗？”

肖芸摇头，周锐追问多少钱买，她伸出一根手指，一元。周锐突然拧开瓶盖喝一口：“五百元，买吗？”

周锐令人匪夷所思，谢伊伸手在周锐眼前晃了一下：“你疯了吗？”

周锐却仍看着肖芸问：“你确定不买？什么情况都不买？”

肖芸看一眼谢伊，认真地摇头：“肯定不买。”

周锐突然加上前提：“如果你在沙漠里，三天三夜没有喝一口水，五百元你买吗？”

崔龙大声说当然买，周锐启示肖芸：“什么决定价格，是产品吗？”

谢伊的思路跳出矿泉水的游戏：“需求！”周锐痛饮一口咖啡说：“客户的需求决定价格，这就是橘子皮和橘子肉的关系，围绕客户的需求反复妥协和交换，你就可以得到满意的价格。”

45 ╱ 周五，晚上七点三十分

方威晚饭后回到房间，打开电脑，等待泡泡龙，对方好几天没有出现了。自从在高尔夫球场见到刘丰和骆伽，方威看见眼前悬着利剑，随时都可能迎头斩下，他再也不敢乐观。

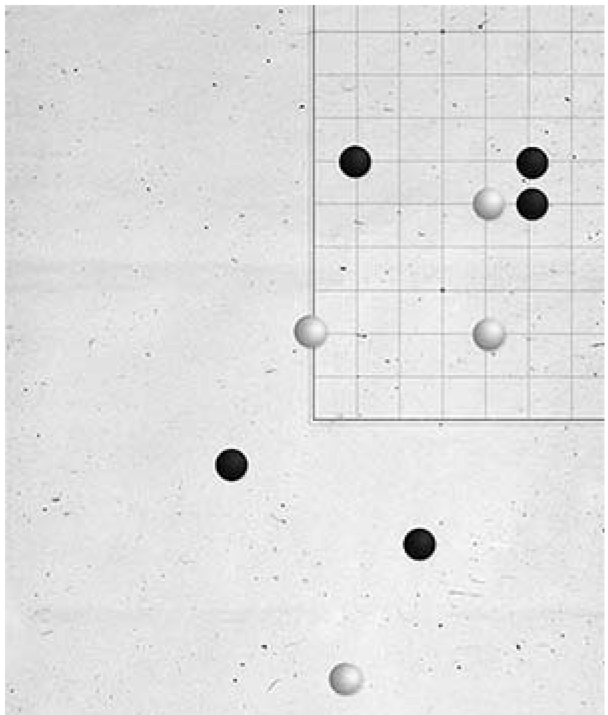
泡泡龙的头像变成彩色，他上线了，方威立即键入：你好。

泡泡龙：听说你们在招标时表现不错。

方威：还行吧，猜猜在锦湖高尔夫球场遇到谁了？

泡泡龙：除了刘丰还有一个女的，那个女的是谁，你知道吗？泡泡龙居然洞悉一切，震住方威，他不敢耍滑头，老老实实回答：惠康公司的北方区销售总监骆伽。泡泡龙的图标瞬间消失，留下方威呆呆地看着屏幕。

第八周 内乱



46 ╱ 周日，深夜十一点三十分

赵颖接受了订婚戒指，一切骤然加快，领证和婚礼都排上日程。国峰沉浸在兴奋中，掰着手指头倒推着日期，他们明年一月份出国，婚礼只能在年内举行，只有一个多月的时间了。刘国峰父母更着急更兴奋，这可是他们宝贝儿子的终身大事。赵颖进入一个不可逆转的洪流，她不得不加紧处理各个方面的事情，辞职、告别朋友。离职日期定在周末，然后赵颖就要回重庆，把自己的爸妈接来北京。

赵颖的告别活动渐进高潮，今天是同事聚会，参加的都是最好的朋

友。四个美女出现在钱柜大堂，让人眼前一亮。赵颖明天要飞自己的最后一次航班，告别几年的空乘生活，各种滋味都掺杂在一起。在同事中，赵颖最感激入职时带自己飞行的师父。航空公司为了帮助新乘务员适应工作，在实习期内会安排资历较深的乘务员指导她们的工作。赵颖的师父比她大不了几岁，在飞行间隙就带着她逛北京的秀水街和上海的淮海路，在广州的茶餐厅吃饭。赵颖几个月前也当上了师父，徒弟比她入职时还年轻，很听话。除了师父和徒弟，重庆老乡何玲也来参加聚会，她们是航空学校的同班同学，同一批加入航空公司，经常飞一个机组，甚至一起在北京过夜。以后什么时候才能聚在一起？赵颖一想到这些心里就泛起酸楚。

她们要了红酒，赵颖师父举起酒杯祝福："祝我们最可爱的颖颖，到加拿大心想事成，早日学成归来。"

外面冰冷，屋子里暖烘烘的，赵颖全身都是热的："谢谢大家，在那边，我会想念大家的。"

她们姐妹都大口喝酒，何玲想起开会的情形："队长提起你了，他平常总板着脸，其实是最失落的。"

暗恋赵颖的小伙子很多，赵颖师父摇头说："他是表面最失落。失落的不止一个，其实，最失落的是咱们分公司的领导。"

领导有家有室，赵颖徒弟极为吃惊："不会吧？"

赵颖师父比赵颖徒弟大不了几岁，见识却不在一个层次："你想歪了，不是这方面。我们是国航西南分公司，有三件引以为豪的宝贝，你们知道吗？"

赵颖徒弟在记忆中仔细搜索，第一个应该是安全记录，第二个好像是飞机，她刚参加过入职培训，记忆犹新："还有一个，哎呀，我实在

想不起来了。”

“第三件宝贝没有进入入职培训课程，只是口口相传。”赵颖师父得意地说，“四川出美女，美女在哪里最集中？当然是我们空乘。每次总部有活动，西南分公司的重要任务就是贡献美女，每次都谁去？”

每次这种活动，肯定都是赵颖毫无争议地代表国航，赵颖师父对徒弟很得意：“颖颖一出马，便力压群芳，国内外那些航空公司的美女就抬不起头了。赵颖标志着西南航空公司美女的水平，就像飞机一样，如果我们有波音777，档次就更不一样了。”

只要有重要活动，赵颖就被拉去当花瓶，刚开始代表西南分公司，后来被总部的领导看中，便开始代表国航参加世界级活动。她们夸完容貌，夸气质，夸为人，赵颖开始求饶：“别夸我了好吗？全身都被你们说得冰凉。师父，领导最失落还没有讲完，怎么扯了这么远？”

赵颖师父将话题一转，继续夸着赵颖：“赵颖辞职了，西南分公司美女水平大幅度滑落，总部以后安排下来任务，没有了赵颖，派谁去？如果被其他航空公司比下去，上面不满意，领导当然要失落。”

赵颖师父说的时候偏偏指着何玲，何玲佯作生气：“我有那么惨吗？”

赵颖师父总是和何玲斗嘴：“你也漂亮，在西南分公司数得着，能代表咱们四川的水平。”

何玲还是不服气：“哼，赵颖在你眼里就是地球第一美女。哎，有加拿大照片了吗？我们看看吧。”

赵颖全身不舒服，拿出温哥华的照片，直到何玲抓起麦克风，才想起今天是来唱歌的。一首一首煽情的歌唱出来，赵颖心里空荡荡的，感觉就要飘起来了。何玲偏挑伤感的歌，赵颖的泪水肆意地往下流，她们

抱成一团，对着麦克风，用哭音唱着，眼泪都抹到了一起。

北京十一月底的气温接近零度，大风肆无忌惮地扫走身体的温度。她们痛快地发泄之后，结账走出大堂，不由自主缩成一团，向门口的出租车跑去。赵颖却突然僵立在台阶上，表情像冰块一样被冻住。两个熟悉的身影出现在视线中，左侧是国峰，他开车来接自己，右侧是方威，脸埋在皮夹克的领子里。他们没有见过，分别在门口两侧等同一个人。此情此景远远超过了赵颖的想象，她僵立在两人中间，不知该转向谁，先面对谁。师父和徒弟向国峰打招呼，何玲却向方威打招呼，赵颖心里疑惑，她怎么认识方威？

方威把何玲发展成内线，知道了聚会的事情，立即决定来见赵颖一面。方威来到门口，有个年龄与自己相仿的小伙子在门口的另一侧踱步。国峰来得更早，他本不想掺和进来，打扰几个女孩子的世界，但外面的风越来越大，他担心赵颖穿得过于单薄，忍不住驱车从三十公里以外的别墅区开到市区。即使到了门口，国峰仍不想进去打扰她们，便在门口默默等待。国峰也注意到了方威，一个高大挺拔的男人，他们甚至点点头，心照不宣地笑了一下，对方也像自己一样在等待心上人。

赵颖迎着风冲出来，突然僵硬在门口，长发在空中飘舞，像童话故事中变成石像的少女。两人十分意外，揉揉眼睛，四周没有魔法存在。他们同时走向赵颖，越走越近，突然意识到对方的存在，停住脚步僵在原地。方威曾经见过刘国峰的照片，他从黑处走出来后，方威立即辨认清楚，这就是刘国峰，刘丰的儿子，赵颖的男友。

赵颖的徒弟最后离开包间，落后赵颖几米，正冲出大门，她跑步速度太快，一头撞在赵颖的后背上。赵颖跌跌撞撞向前几步，明白了眼下情形。她走向国峰，拉着他的手走到方威的面前。赵颖从来没有提过这个人，他突然出现在这里，用意自然很清楚。国峰伸出手来，方威回应，两人的手握在一起。

“方威，你怎么在这里？”赵颖不用问国峰，他一定担心自己，这已经成了习惯。

“嗯，我来看看你。”方威支支吾吾，国峰就在旁边，他不知该怎么说。

“你怎么知道我在这里？”赵颖质问。不出卖内线，是方威的一贯原则，何玲伸舌头，做鬼脸招供了。

“我有话要和你说。”方威希望有单独相处的时间。

“在这里说吧。”赵颖依偎在国峰怀里，感受着他的体温。

“你和她单独谈，我在车里等。”国峰不明白原委，却可以猜个大概。

“国峰，你在这里。方威，你说吧。”赵颖拉住国峰，她不想在他心中留下疑团，这很可能为未来生活带来潜伏的阴影。

方威想了一下，直截了当地说道：“好，我以销售产品为生，毫不留情地击败每个拦在面前的对手，五天杀一单，千里不留行。自从我在飞机上遇到你，人生突然变了，这些输赢游戏完全没有意义，我只想和你在一起。”

赵颖觉得很奇怪，国峰也经常说这样的话，他们语气也差不多，难道我真有魔力让男人放弃一切？方威越说越激动，大声宣誓：“不管你有没有男朋友，有没有结婚，甚至有没有孩子，哪怕你七老八十，我都永不放弃。”

赵颖浑身发凉，贴在国峰的怀里。国峰感觉到了她的颤抖，把她紧紧搂住，一字一句地说：“我认识赵颖三年多了，面临过数不清的对手，不比你的竞争对手少。”国峰拉着她冰冷的手，一个坚硬的凸起刺

着手指，那是订婚戒指，她每天戴在手指上，证明着她对自己的承诺。国峰吸了一口冰冷的空气："来吧，我不怕，你必输。"

47 ╱ 周一，上午十点十分

按照招投标规则，只要愿意购买标书并达到最基本的资信条件，经信银行来者不拒，因此参与招投标的十个厂家鱼龙混杂，少数不自量力的厂家表现得就像闹剧。然而，捷科和惠康这几家跨国公司的表现，足以不辱没它们的名声。但是，能够让人感到惊喜的只有捷科一家，崔国瑞格外振奋，像是得到宝贝一样捧着捷科的建议书研究，那本建议书在他手中破烂不堪，其他公司的依然崭新。尤其周锐和林佳玲在方案论证上表现出色，这次面对面的较量，捷科无疑大占上风。

按照招投标的流程，技术分和商务分相加，成绩最高的公司自动成为赢家，向行长汇报之后就可以宣布招标结果了。现在到了最后环节，每人陈述意见讨论，将在表格上打分。捷科的技术分一定领先，唯一让陈刚担心的就是价格了，但他还是好奇地听着各个部门的表态。

市场发展部门的肖晓阳首先发言，他们是最终使用部门，影响力很大："通过五天的方案论证，可以看出这些厂家都做了充分准备，但水平差异较大。在技术上，惠康和捷科的优势较为明显，宏贯的经验也很丰富。"

他表面中立，却将惠康放在前面，众人都听出味道。财务的常仪接着发言："我是财务出身，负责采购预算，最关心价格。但是五天听下来，我对捷科印象深刻，他们说到点子上了，以前我们靠国家扶持，总能旱涝保收，一旦金融市场放开，就是我们生死存亡的关头了。捷科实实在在找到了固有的症结，我相信他们能够通过信息系统，妥善地解决问题。惠康也是世界级公司，和我们有长时间的合作，对我们业务更了

解，但他们似乎准备不充分，总是介绍产品的功能特点。说句实在话，我关心业务，不关心他们卖什么产品。”

常仪支持捷科，加上涂主任和陈刚两票，捷科有三票了，三比一。涂峰再次替捷科吹风：“我同意老常的观点，信息系统必须服从业务需要，捷科优势明显。另外林佳玲介绍的服务体系，我信得过，如果系统总瘫痪，再先进的系统也没有用。无论功能、扩充性还是系统可靠性和稳定性，我都认为捷科和惠康是最优的选择，其中又以捷科表现突出。”

崔国瑞没有表态，请工作人员介绍评分规则，各个部门在评估表上打分，形成最终的技术得分。墙壁上已经贴上表格，左侧从上到下写上了厂家的名字，右边分别是技术分列和商务分列，都是空的。他们分成三组，各自讨论打分，三十分钟后，三份表格都交到了崔国瑞手中。他没有劳烦工作人员，自己走到评估表前，从下到上地填写。

第十名竟只有二十五分，大家联想到这家公司的搞笑表现，居然敢来投标，嘻嘻哈哈数落一顿。排名靠后的五个厂家的成绩出现，分数上升到了四十三分。

“第五名宏贯系统工程公司，四十五分；第四名昂天软件公司，四十八分；第三名，联拓系统集成有限公司，五十二分。”崔国瑞一边写一边念，众人不知道其他组的打分情况，都坐得笔直，认真地看着墙上的表格。

“第二名，中国惠康有限公司，六十二分。”崔国瑞着重强调供应商的名字，会议室中鸦雀无声。他缓慢地说出：“第一名，捷科科技（中国）有限公司，六十八分。”

陈刚吐出一口气，双手拍在一起，噼啪声回响在会议室中，声音传染到其他与会人员，热烈的掌声在会议室中回荡，唯有肖晓阳面无表情

地坐着。掌声平息，众人注意力集中到被密封着躺在会议桌上的报价文件。工作人员检查印章封口，示意给众人，报价文件完整，没有被动过手脚。陈刚不放心，如果惠康放出超低价，还是有机会反败为胜的。

商务分与技术分之间有明显的规律，技术分越低，商务分就越高。一家一家读出来，捷科的价格果然最高，商务得分最低，十二分。陈刚心跳加剧，其他人也竖着耳朵倾听，价格分陆续报出，最后工作人员终于报出惠康的商务分：十分。

惠康的价格高得让人吃惊，无论在技术上还是在商务上都彻底地输给捷科。台湾的宏贯系统报出了全场最优惠的价格，反超技术分靠前的几家公司，成为第三名。陈刚再次带头鼓掌，漫长的招投标结束了，结果产生，评标人员可以各自回家了。

工作人员开始打扫会议室，揭下墙壁上的表格，把收缴的手机逐一发还。陈刚低头一看，手机上有几十个未接来电，电话大多来自肖芸。他回到房间收拾好提包，一溜烟地上了大巴，下车后才拨给肖芸：“喂，肖芸。”

“解除封闭了？有结果了吗？”肖芸知道他手机上缴，可还是不断打电话试探，她太急于知道结果。”

陈刚卖着关子：“现在不能说，周五公布。”

肖芸知道纪律，她好几天都睡不着了：“哎哟，老同学，透漏一点儿。”

招标规则禁止将资料透露给厂家，陈刚却可以暗示：“不要着急，等着好消息吧。”

“见面聊聊吧，中午一起吃饭？”肖芸不想放弃。

解除封闭便可以与厂家见面，却必须对招标结果守口如瓶，陈刚犹豫："可以见面，不能谈招标。"

肖芸连忙应承："行，行，你一句话不说都行，我去你那儿吧。"

在这样敏感的时机，不必要的接触可能带来意想不到的后果，陈刚提议："我去你那儿。"

肖芸在嘉里中心一层日本料理的包间里等陈刚，急于得到第一手消息，中国公司和亚太地区都在等待这个关键的时刻。陈刚终于进来了，肖芸倒了一杯大麦茶给他，等他驱走身上的寒气就急切地问道："结果怎么样？"

陈刚摇头："具体分数不能讲，你就放心吧。"

肖芸吃了定心丸，还是不懈地问道："惠康呢？他们跟我们比呢？"

陈刚小心翼翼地挑选措辞："也不错。"

肖芸着急起来："你到底说什么呢？他们也不错，又让我放心，我能放心吗？"

陈刚也不客套，直接说道："我让你放心，你自己琢磨吧。"

肖芸立即求饶，绕了个弯继续问："好好好，不问结果，问过程总成吧？我们表现怎么样？"

陈刚对方案介绍印象深刻："如果你们赢，就赢在这里，如果惠康输，也输在这里。"

肖芸不想让陈刚停下来："为什么这么说？"

"经信银行这次严格按照招标流程采购，并确保招标过程的公正、

公平和公开，招标结果就是技术分与商务分累加。领导没工夫研究厂家的建议书，方案介绍就成为重中之重，直接决定了技术分。”

肖芸补充：“就像比武招亲吧？”

陈刚笑着承认：“确实挺像，项目小组都在，好就是好，坏就是坏，清清楚楚。”陈刚忍不住把大拇指跷起来说：“你们的表现，这个。”

包间里只有两人，肖芸仍在他耳边询问下一步的安排，得知项目小组即将向刘丰汇报，确定谈判日期后问道：“会有变化吗？”

陈刚摇头：“招标结果都记录在案，除非废标，捷科标书没有明显缺陷啊，这种可能性可以排除。”肖芸放下心来，想起方威要她了解的问题：“对了，银监会怎么有人参加投标？”

“我也不知道啊，银监会的人好像只旁听了惠康和捷科的汇报，确实奇怪。”

48 ╱ 周一，深夜十一点十五分

为了等泡泡龙，方威下班后就回酒店，回来第一件事就是启动电脑上网。

肖芸那里传出有利的消息，他却高兴不起来。按照招标程序，汇报之后就公布招标结果，按说不会有变化。方威却预感不那么简单，前进的路上必然有定时炸弹，至于这颗炸弹会在什么时候、以什么形式爆炸，他都不知道，会不会被炸得尸骨无存？他躺在床上，不着边际地胡思乱想，叮咚声刺激得他忽地坐起来，果然看见泡泡龙弹出的对话框：恭喜，恭喜。

方威：恭喜什么？

泡泡龙：招标的消息啊。

方威不确定他的身份，就绝不暴露出自己已经得到的情报：什么消息啊？

泡泡龙：别跟我装糊涂，你不是有那么多内线吗？比如陈刚和涂峰，能没得到招标的消息？

方威不敢说谎：知道一些。

泡泡龙突然将话题扯开：刘丰在一个月前去了美国。

方威：我知道。

泡泡龙：可你知道在这之后他又去哪里了吗？

方威：哪里？

泡泡龙：加拿大。

赵颖要和刘国峰去加拿大读书，刘丰刚刚去过，这说明什么？方威打开窗户让冷风吹进来，看着路上的行人被冷风吹得东倒西歪、落荒而逃的画面，似乎是幻觉。他冷静下来，把两件事联系在一起，在键盘上敲出来：刘丰的儿子要去加拿大读书。

泡泡龙：是吗？你怎么知道？

方威：他儿子叫刘国峰，女朋友赵颖是个空中小姐，八二年出生，生日是十月十日，身高一米七二，体重四十八公斤，重庆人，他们两人一起去加拿大。”

什么？真的假的？泡泡龙的一串文字跳了出来。

自从在网上认识神秘的泡泡龙，方威总被笼罩在他的魔力下，泡泡龙无所不知，无所不晓，方威终于反客为主：刘国峰开一辆宝马轿车，两人在十月四日同一天拿到去加拿大的签证。

泡泡龙长什么样，是男是女，方威都不知道，他已经将对方想象成一个可爱的小龙的模样，也许泡泡龙在网络那边正吃惊地满地打滚。方威拼命地把赵颖和刘国峰的信息通过对话窗口敲出，但对如何得到这些资料却守口如瓶，他不想把泡泡龙喂饱。

方威：你是谁？

泡泡龙：你别管。

方威离开电脑，冲进洗手间打开淋浴，让热水像瀑布一样倾泻下来。自从在网络上认识泡泡龙，方威总是处于绝对的被动，现在终于掌握了一次主动权。方威感觉泡泡龙对刘丰了如指掌，对经信银行的订单也有直接的影响，对于可能影响订单的任何线索，方威都不会轻易放过。除非泡泡龙亮出身份，否则方威不打算再提供更多的信息给他。

49 ／ 周二，上午十点十分

刘丰刚当上行长的时候，崔国瑞向他汇报工作都在公用的会议室，现在刘丰只在自己专属的会客室听取汇报。崔国瑞忐忑不安地坐在会客室中，项目小组的其他成员也都看着通往刘丰办公室的大门，等待他的出现。刘丰会有什么反应？他明显偏爱惠康，却没人知道原因。

刘丰没有让大家等很久，他走出来后逐一与项目小组成员握手：“大家辛苦了，周末没有休息，听说白天交流，晚上开会讨论，尤

其是老同志有家都不能回，谢谢。”

“为了工作，应该的。”崔国瑞代表大家表态。

“进展怎么样？”刘丰给了一个很大的回答空间。

“我们与十个厂家进行了交流，经过评估，初步结果出来了。”崔国瑞抬头看了一眼刘丰，见他没有反应，接着说，“捷科八十五分，惠康七十二分，宏贯系统七十分，排在前三名。”

“下一步的计划是什么？”刘丰没有发表意见，继续询问。

“先向您汇报，然后准备宣布结果。”崔国瑞讲出了想法，这也是正常的招标流程。

“与各个省行的接口工程怎么办？”刘丰看似无意随口提起。

“骨干网络开通之后，再开始实施。”崔国瑞很奇怪，刘丰为什么提到计划中的第二期项目？

“你们有把握吗？”刘丰开始反击。

“根据对建议书的研究，捷科是最佳的选择。”崔国瑞回答。

“你们觉得呢？”刘丰要摸清底儿，才能对症下药。他鼓励地看着涂峰，示意他表态。涂峰听不出来刘丰的意图，与崔国瑞保持一致：“捷科的产品确实很先进。”

“你们几个年轻人也说说吧？”刘丰看向市场部、财务部和信息中心。

“捷科优势显而易见，方案先进，价格相对合理。”陈刚年轻没有城府，把立场暴露无遗。

刘丰又问财务总监常仪："老常，你的意见呢？"

"我对技术不懂，主要关心价格。捷科和惠康都是国际知名的公司，技术上不相上下，惠康的价格有点太高了，如果价格降下来也是不错的选择。"常仪的立场比较中立，留下了余地。

刘丰最后一指市场发展部的肖晓阳："晓阳，你的意见？"

肖晓阳早有准备，很客观地提着意见："捷科的方案确实不错，我只是担心，各省项目与总行脱钩，会不会耽误进度。"

"晓阳的建议很好，值得深思，三家公司各有优势，也各有不足，这个项目十分重要，我们应该再仔细斟酌一下，想明白再做决定。大家在招标工作中非常努力，做到了公正、公平、公开，谢谢大家。"刘丰表态完毕，推开椅子准备离开。

"结果怎么办？"涂峰没听明白。

"暂时封存，周五再讨论。"刘丰已经离开会议室。

50 ╱ 周四，下午三点

由于周五的招标会议，周锐把部门会议提前一天。他发现每次在办公室里开会，大家都觉得气氛拘谨不愿意多讲，于是周锐干脆就把会议移到昆仑饭店的咖啡厅，大家围在圆桌边，热腾腾的咖啡香味立即驱散了僵持的气氛。

崔龙时不时地把一些做不过来的小订单抛给钱世伟，这些订单加在一起，对于新人已经很可观了。崔龙完成任务之后也没有闲着，憋着气又多做了一些。肖芸的销售额稳定增加，渐渐接近目标。压力转到谢伊

这里，她以前总保持不高不低的成绩，现在大家的数字都起来了，反而将她抛到了最后。要不要把藏着的订单拿出来？肖芸对她了如指掌，捅捅她，又踩一脚，她还是没有反应。肖芸干脆挑明：“谢伊，都什么时候了？你要是还不把压箱底的东西拿出来，你就垫底儿了。公司搞周锐，他帮咱们撑着，你再不拿出来，周锐被搞走了，魏岩不就直接搞你了吗？咱们现在多好啊，部门散伙了，还能来这里舒舒服服地喝咖啡吗？”肖芸的“搞”字，搞得大家哈哈大笑。

谢伊被兜了老底，形势确实如此，红着脸保证把订单都拿出来。周锐拿起计算器，把数字相加，把结果亮给大家看：“这样，我们就能完成承诺的数字了。”

“太好了，我请客。”崔龙也不管很多人开车，站起来向服务员喊，“一瓶芝华士十二年，加冰。”

周锐以前总在黑框里徘徊，周五硬着头皮去开会，想方设法去解释，现在终于理直气壮：“大家的数字给了我信心，但是千万不能放松，必须要把桌上的、锅里的都盛到碗里来，把纸面数据变成订单。”

51 ╱ 周五，上午十点整

自从上次汇报以后，项目小组再也没有开会讨论，大家也避免谈论，涂峰只和常仪聊过，他压低声音说：“别强出头，这事不好说。”

涂峰一直没有出头。以前的采购，无论招标排名怎么样，最终赢家都是惠康，看来这次又会是同样的结果。他进入会议室时，不断地提醒自己：不要出头。项目小组成员坐满会议室，刘丰没有迟到，早早坐在会议室中间：“大家考虑了一周，这个项目事关重大，应该仔细想清楚了，还是请大家发表看法。你先说吧，老常。”

常仪在摸不准的情况下不敢明确表态，清清嗓子说起来：“招标得分在前三名以外的，不用考虑。宏贯价格最便宜，在台湾有成功案例，都是地区性银行，没有跨国金融企业的实施经验，难以支持我们全国范围的系统，可以首先排除。捷科和惠康都是世界级的知名公司，实力和经验都相差无几，我建议两家都进入商务谈判，看看他们的最终承诺再做决定。”

“晓阳，你的意见？”刘丰看出来，常仪是墙头草，不用担心。

肖晓阳早有筹划，顺着常仪的话说：“老常的意见有道理，两全其美。我却在考虑另外的环节，如果一期和二期项目分别招标，会不会带来意想不到的后果？各省的数据传不上来，系统会不会徒有其表，不能发挥作用？”

刘丰上次给了一周的沉淀时间，他们的态度有没有改变？他继续问：“涂主任，你呢？”

涂峰的确立即退却：“按照招标流程，我们应该直接宣布中标结果，但是老常的考虑有道理，我们应该对这个项目负责，再深入比较一下。”

刘丰的目光越过其他项目小组成员，看着崔国瑞：“老崔，你的意见呢？”

崔国瑞深知以往招标带来的弊端，坦然说出想法：“应该严格按照招标流程办事，如果再次选择多个厂家进行商务谈判，必然会带来很多负面问题。厂家投标时就不会报出底价，等到后面的商务谈判去讨价还价，招标就走了过场，回到以前的采购模式，容易滋生暗箱操作。何况，我们解除了封闭，很可能会走漏消息，造成不公平的竞争。”

刘丰心中暗自生气，他立即压住情绪：“对，我们必须坚持招标流

程，不能轻易改变。”

陈刚对刘丰的表态十分奇怪，难道他回心转意不支持惠康了？刘丰话题一转：“上周的会议之后，晓阳提出的问题，让我一直睡不好觉。崔行长建议过，把一期和二期合并，有道理啊。”

崔国瑞措手不及，他曾经强烈建议不要分一期二期，一起上马，刘丰却说那是摸着石头过河。在这个招投标的节骨眼儿上，他又抛出这个话题，以子之矛攻子之盾，让崔国瑞难以招架：“应该尽快全面启动，可是，现在一期招标到了这个阶段，怎么合并？”

刘丰把崔国瑞绕在里面，重复着他的话：“对，就是应该全面启动，不应该只启动总部系统，我们必须既遵守招标规则，又要兼顾业务发展。大家有什么建议？”

肖晓阳粉墨登场：“我倒有个两全其美的办法，我们挑选前几名重新招标，不但肯定了厂家前期的表现，而且我们刚好将一期二期合并。”

肖晓阳竟是要把第一轮招标结果完全废弃，崔国瑞心里十分矛盾，全面启动一直是他的愿望。现在刘丰想通了，未尝不是好事。刘丰不等崔国瑞表态，立即赞成：“好，如果能够将二期提前，市场发展部就可以早日实现全国一盘棋。”

“不行。我很支持两期合并，但是太晚了。”崔国瑞犹豫之后，还是坚持想法。

“为什么晚了？二次招标违反招标流程了吗？”刘丰看着崔国瑞，他多次否定自己的意见，唱对台戏，刘丰极为不满，继续拉一批打一批，“我想听听大家的意见，你们三个部门表一下态吧。”

肖晓阳带头举起手，理直气壮：“我们市场发展部支持将两期项目

合并统一招标。”

涂峰犹豫着，在刘丰咄咄逼人的目光下，慢慢举起了右手。只有陈刚毫无反应，他只是一个普通的工程师，顶头上司都举手赞成，他不会不识好歹吧？刘丰希望全体支持二次招标，注视着陈刚，陈刚感到前所未有的压力从四面八方涌来，缓缓举起手来。

“好，二次招标。”刘丰达到目的，十分满意。

52 ╱ 周五，下午两点整

十个厂家的近百位销售代表密密麻麻地挤在会议室，等候宣布招投标结果。方威从上海过来，一个人都不认识，东张西望寻找着骆伽，想见见这个高手中的高手。方威见过骆伽的照片，在高尔夫球场也远远见过她，现在他脑海中保留的是骆伽在高尔夫球场上的形象。他把她和那辆酒红色的宝马越野车连接在一起，动感，线条优美，有冲击力。

可方威今天看到了另外一个骆伽，优雅的套装掩盖了她的曲线，步伐轻柔，难道她竟然修炼到可以改变气质的程度，方威想起《聊斋》中美丽的狐仙。方威紧盯着骆伽，她和身边的同事打个招呼，朝自己这个方向走来。她越走越近，方威心里不停地打鼓，她在高尔夫球场见到我了？方威不害怕和别人对视，仍然昂头直视骆伽，心里却虚了。赵颖和骆伽谁更漂亮一些？方威在胡思乱想。

骆伽越来越近，方威收回目光，渐渐地，他的鼻中充满了淡淡的香味，是香水还是她的体香？香水不可能这么轻柔，也不可能这样沁人心脾。她走到背后干什么？方威全线失守，无论骆伽说些什么做些什么，自己都无法拒绝。

“我很想念你。”骆伽的声音轻轻地从右耳飘来，方威耳边酥麻，半

边身子都被声音化掉，遇见狐仙的书生在听到这样的声音后一定会不可救药地拜服在狐仙的脚下。方威用手将自己的脑袋推向右侧，一幅出乎预料的画面让方威灵魂出窍。骆伽两手搭在周锐肩膀上，嘴唇贴在他的耳边，像最亲密的朋友一样。

周锐没有转身，任由她抓住肩膀："是你吗？伽伽。"

"为什么要去上海呢？既然去了，为什么还要回来？"骆伽的声音只有身边的人可以听见，林佳玲侧了一下身体，似乎注意到了骆伽。

"我回北京是因为北京有我牵挂的人。"

"谁呢？"

"我们应该在这样的场合谈这些吗？"

"我很想知道，不过我们可以以后再谈，你为什么又要来这里？"

"你知道的。"

"为了这个订单，你能赢吗？"骆伽的嘴唇几乎贴到了周锐的耳边，就像亲密的朋友说着悄悄话。

"我能。"

"你不能，因为有我，我可以不计代价去赢，你却不可以，你有太多放不下的事情。"

"的确，有的事情我做不出来。"周锐坦白地承认。

"这就是你致命的弱点，在较量之中，犹豫和懦弱将使你失去机会。"

“我可以接受失败。”周锐平淡地回答。

“所以你将是失败者，我本来对你寄托了希望。”

“我不会辜负最信赖我的人，将一生托付给我的人。”

骆伽轻轻地按了按周锐的肩膀，细心地帮他弹去西服领边上的一点灰尘，动作缓慢得到了不能分辨的程度，她在给周锐最后一个机会，方威心里想，周锐却像被冰冻住一样。骆伽的手从周锐的肩膀缩回，嘴唇在周锐耳边轻轻碰一下转身而去，方威看见了她眼中的泪花。

方威回头面向主席台，客户一一出现。崔国瑞坐在中间，看着会议室中黑压压的人群说道：“欢迎大家参与招标，这是经信银行信息化的重要里程碑。无论招标的结果如何，我们都一如既往地希望继续与大家建立长期的合作关系。现在，请工作人员宣布招标结果。”

工作人员打开投影机，迅速地介绍了一遍招标流程、评标规则以及纪律等等。屏幕一翻，显示出各个厂家的技术评分和排名，厂家代表屏住呼吸，寻找着自己的位置和排名，工作人员用异常清晰和标准的口音缓慢地读出得分，留下相当长的时间等候厂家确认和记录。屏幕翻到价格评分，众人开始把技术分和价格分相加，估计着胜算。屏幕上最后一页出现的时候已经没有任何悬念，捷科果然是第一名。肖芸欣喜地跳起来，又忽然想起自己腹中的胎儿，放慢动作转身拥抱了林佳玲。她走到方威面前，想给他一个更热烈的拥抱，却发现方威脸上没有丝毫开心的表情。

崔国瑞的声音传来：“前五名的厂家代表注意，下周二上午十点前，请前往招标办公室，领取二次招标文件。”

肖芸的笑容从脸上消失，向主席台质问：“怎么会有二次招标？”

崔国瑞向台下看，想找到大声说话的人。乱哄哄的厂家代表在会议

室拥挤不堪，哪里能分辨出来，他举起麦克风，宣布：“再次谢谢大家的参与，会议到此结束。”

53 ╱ 周五，下午四点二十五分

竞标过程中充满危机，周锐对招标结果毫不意外。他深知骆伽的个性，如果她不惜代价地去赢，自己不是对手。他与骆伽师出同门，自从知道她在幕后操控这个项目后，周锐就决定尽量少参与，鼓励方威独自做出决定，不受自己思路的影响。方威也像骆伽一样，为了输赢可以牺牲一切。周锐打不过骆伽，但可以找到一个能够打败骆伽的人，方威就是最恰当的人选。骆伽不知道面前潜伏了方威这样一个和她类似的对手，也许这样会带来胜机？骆伽在周锐平静的心湖里掷下一块巨石，难以将她从回忆中赶走。

周锐驾车返回办公室，感觉到了明显的反常和怪异，公司内部的表面平静只是一种掩饰的姿态。由于投标，他已经向陈明楷请假，公司却突然打电话，让他务必回去参加会议。这不是陈明楷的风格，到底有什么要紧的事情？坐在副座的林佳玲同样思考着这个问题。

他们穿过走道进入办公室，杨露静悄悄地坐在会议桌边，她冰冷的目光在周锐身上一滑而过，没有丝毫停滞。她的出现像闪电一样击中周锐。周锐意识到近在眼前的危机，杨露来北京却没有给自己电话，这是糟糕的信号。周锐到上海的时候，她还是一个大眼睛里闪着纯真光芒的新人。周锐把她当成了徒弟，毫无保留地将销售方法倾囊传授。上海地区需要销售主管，方威的业绩比杨露好，周锐却推荐了她。

林佳玲察觉出了不一般的气氛，轻轻地坐在周锐身边，她没有坐在往常的地方，或许这样可以给他一些默默的支持。陈明楷等周锐和林佳玲坐稳后立即宣布会议开始：“看销售数字之前，我想宣布一个决定。

华东地区，尤其是上海地区在杨露的带领下表现优异，公司决定将杨露提拔为华东区销售总监。杨露，希望你继续努力，保持优秀的业绩。”

陈明楷带头鼓掌，魏岩附和，周锐慢慢抬手，这让他意外，但还是应该恭喜，将她培养起来，这不也是自己一直的愿望吗？陈明楷继续说：“既然华东独立出来，魏岩将专注于北方市场，继续担任北方区销售总监管理东北、华北和北京的业务。魏岩，这是最艰巨的任务，你要奋起直追。”

这个组织结构之中竟然没有周锐，陈明楷冷冰冰地看着周锐：“周锐，你不用出席会议了，你直接向魏岩汇报，他会代表你的。”

怒火从身体内部升腾，周锐试图缓和情绪，吸了一口气，却根本没有办法控制：“为什么？”

陈明楷在上海和杨露进行了深谈，开始她还为周锐辩护，但提到华东区销售总监职位的时候，她尽力掩饰的目光，让陈明楷感觉到她轻微的紧张，她动心了。由于设置奖金，华东的销售团队痛痛快快地将订单都签进来，数字向上一跃，陈明楷压力骤减，现在可以处理周锐了：“你想知道为什么？我也想知道，为什么你去上海出差之后，华东地区就把订单压下来了？”

周锐震惊，就像一盆冰水从上泼下，全身冰冷。杨露目光移开，不与自己对视，这里不是大吵大闹的时机和地点，他和陈明楷也不是这样的人，他轻声说：“陈总，可以单独谈一下吗？”

“等会议结束来我办公室，现在请你离开。”陈明楷根本不看周锐，仿佛他是被清理出去的垃圾。

愤怒伴随周锐离开办公室，他无法接受汇报给魏岩的安排。取得业绩有两种方式，带领团队击败竞争对手，或者从内部抢到最好的客户资

源，魏岩总是用后面的方法，这却是周锐最不喜欢的方式。想到魏岩，周锐的愤怒中掺杂了一些厌烦，他又想到杨露，一股怨气汇入胸腔。杨露为什么告诉陈明楷压订单的事情，这件事情不是已经解决了吗？难道两年的友谊竟然比不上一个销售总监的职位？

对陈明楷的愤怒，对魏岩的厌烦和对杨露的怨气，纠结在周锐胸口。会议结束后，他走进陈明楷办公室。陈明楷坐在宽大的皮椅上，慢吞吞地问道："找我什么事？"

周锐回答："我想解释上海的事情。"

陈明楷拒绝讨论："我不想浪费时间讨论以前的事情，你有什么打算？"

周锐也不想纠缠，他难以接受汇报给魏岩的结果："道不同，不相谋。"

陈明楷不慌不忙："嗯，我也劝你考虑其他的机会，如果需要，我可以帮助你。"

周锐不解，陈明楷非常轻松："我可以写推荐信，帮你介绍一家公司，我不想你突然没事可做。"

陈明楷竟如此决定，周锐愕然："这是劝退吗？"

陈明楷寸步不让："你可以这样理解。"

周锐的怒火再次激发，愤愤不平："我努力工作，没有违反公司的规定，你没有资格让我离开。"

陈明楷靠在椅背上："我有，因为我是中国区总经理，这是我的权力。"

多说无益，周锐起身甩门而去，办公室里都回荡着“咣当”的声音。他铁青着脸，谁也不理离开办公室。林佳玲匆匆追出来：“怎么了？你和陈总吵起来了。”

“我不能接受他的安排。”周锐上了电梯，里面只有他们两人，“他还有另外一种选择，让我辞职。”

林佳玲思考着缘由，带头向国贸饭店的方向走去，周锐转向停车场：“我先回去了。”

林佳玲笑起来：“陪我去喝杯咖啡，好吗？”

周锐并不想回家，只是心烦意乱，不想待在办公室中，他接受了林佳玲的提议，闷头向国贸饭店走去。林佳玲跟在身后，小跑跟着：“慢点啊，我跟不上。”

华东地区压下订单，陈明楷手中握有把柄，周锐很难讲清楚，即使投诉到亚太区也没用。林佳玲追上周锐：“你打算辞职吗？”

在一家关系错综复杂的公司里，林佳玲值得信赖吗？连手把手培养出来的杨露都出卖了自己，利益已经扭曲了人与人的关系：“我没有做出违反公司规定的事情，他这样很不公平。”

林佳玲继续问：“他为什么这样做？”

这句话问住周锐，陈明楷为什么处心积虑地将自己赶走？他们并没有严重的矛盾，自己对他完成中国区的业绩只有好处没有坏处。林佳玲没有等到回答，先走进咖啡厅座下，笑吟吟地说：“天气变得真快，已经这么冷了。”

周锐压制住心慌意乱，说起天气：“是啊，现在都要穿大衣了。”

林佳玲突然跳转话题："为什么陈总这样对你？"

林佳玲有些异常，话题跳跃，周锐顺其自然："为什么？"

林佳玲笑着说，指指咖啡厅："你看，这里不是办公室，算是朋友间的聊天吧，先点杯饮料吧。"

周锐发现了自己的疏忽，起身去点咖啡，拿回座位，林佳玲板着脸摇头："我不喝咖啡。"

周锐满腹心事，忘了问她要什么，就点了自己喜欢的咖啡："你喜欢什么饮料？"

林佳玲向咖啡厅的招牌上看去，伸出食指说："我要那种吧。"

林佳玲平常总是很专业，今天却像一个普通的女孩子，她真是说变就变。周锐重新点了饮料回来，林佳玲又摇头说："不要加冰。"

周锐笑着承认："对不起，我忘了问了，没关系，我再去。"

周锐喝完一杯咖啡，开始续第二杯。林佳玲用小勺将芒果汁放入口中，她第一次单独与周锐在一起，不愿意破坏这种奇异的温暖，缓缓说道："陈明楷如果这个季度不能完成任务，位置就岌岌可危。"

周锐不明白这和自己的处境有什么关系，林佳玲看着周锐："谁接替他？"

周锐心中一动，捷科没有从外面找空降兵的传统，一定是从公司内部挑选，要么从总部选派，要么从内部提拔，公司从国外选派过几任总经理，他们不懂中国市场，都不成功。

林佳玲来中国，担负了特殊的使命，亚太区总裁罗林斯请她深入了解中国地区业绩上不去的原因，她现在渐渐看出些门道："公司希望从

中国的团队中选拔。”

周锐警觉，她是市场总监，怎么会知道这些？

林佳玲接着问：“你汇报给魏岩，有什么想法？”

周锐坦然相告：“我告诉陈总，道不同不相谋，我拒绝了，看来我只能辞职了。”

这是林佳玲最担心的结果，她刻意保持中立，却喜欢上与周锐并肩作战的感觉，心中的天平渐渐倾向于他。她终于下决心挑明：“如果陈总不能达成业绩，要从内部选拔中国区总经理，会是谁？”

周锐自身难保，就要辞职了，无心猜测，林佳玲突然笑了：“不瞒你说，只有一个人选，他连续两年带领团队，打败竞争对手，完成目标。”

周锐大脑一阵迷糊，怀疑地问：“我？捷科没有本地员工担任总经理的先例。”

林佳玲不想说得过于肯定：“如果从内部选拔，除了你谁还有资格？”

周锐无语苦笑，他被一降再降，杨露都比他高出一级。

“不要离开，留下来。”

周锐反问：“我留下来汇报给魏岩？”

林佳玲点头：“对，留下来汇报给他。”

周锐从上海回到北京，名义上还是总监，团队和区域却一减再减，他已经忍了很久，汇报给魏岩实在难以接受：“在这个位置，我能有什

么表现？前有强敌，后院却起了火。”

林佳玲加重口气劝说周锐：“你可以尽力完成承诺的数字，你比他年轻，可以忍耐，你可以集中精力打赢经信银行这一仗。”

与骆伽决战，周锐毫无把握，经信银行的订单机会渺茫，难以看到希望：“如果输了呢？”

林佳玲想想回答：“你有两个选择，现在你的业绩开始好转，你可以暂时放弃经信银行的订单，集中精力完成任务，先把内部稳定下来，继续等待机会。”

这是攘外必先安内的做法，稳定内部积蓄力量，等待陈明楷被亚太区废掉。周锐不想这样：“还有吗？”

林佳玲说出第二种选择：“仍然决一死战，打败惠康拿下经信银行的订单。这样，陈明楷依靠这个超级订单，轻松完成任务，坐稳了位置。你要想清楚，我今天是作为朋友跟你谈的，站在公司角度我不会这样说。你自己要想清楚，你能一直忍受汇报给魏岩吗？”

周锐当然不想汇报给魏岩，却也不想放弃：“我宁可被赶出公司，也不愿意退出经信银行的竞争。大家为了这个项目付出多少心血？方威、肖芸、工程师们，还有你，我能放弃吗？”

林佳玲就是要劝说周锐留下来：“你决定了吗？”

现在就像在战场上，前有强敌后有内乱，如果回头先安定内部，前线必然崩溃，大家一起完蛋。只能完全放弃后方，一鼓作气打败前面的对手，内部的危机或许才可以化解，这是眼前唯一的一线生机，周锐点头：“我决定了。”

公司组织结构已经调整，周锐被降职，林佳玲提醒道：“公司的环

境会更加恶劣了。”

周锐的处境不仅艰难，甚至会变成屈辱，周锐并没有把握忍受下去：“我会试试的，谢谢你的提醒。”

林佳玲达到目的，露出浅浅的笑容：“我也不完全是为你，你如果离开捷科，最有可能去什么公司？”

周锐恍然大悟，更加佩服眼前这个深藏不露的漂亮女孩：“担心我去惠康？”

如果周锐去了惠康，华东区的人马肯定也会跟去，这是捷科最精锐的团队和最后的根据地，经信银行的订单也将不战而败，捷科在中国根本没有机会与惠康竞争，所以林佳玲才尽力挽留。

电话铃声骤然响起，一个沉寂两年的号码出现在屏幕上，周锐忍不住脱口而出：“骆伽！”他把话机贴在耳边走到一边，轻轻细语几句回来，仿佛失去感觉一样将本来为林佳玲点的芒果汁一饮而尽，然后抬头茫然地看着林佳玲，“骆伽约我今晚见面。”

骆伽来得真快，林佳玲深深地看了一眼周锐：“为什么是她？如果招你去惠康，应该是人力资源。”

周锐今天在招标现场见到骆伽，便猜到今晚肯定要见面：“她找我，不是为这件事。”

林佳玲好像要看穿周锐一样，问道：“这么肯定？”

周锐不想多说，这是他和骆伽之间的秘密，那些令人惆怅的往事，令人心醉，也令人心碎。他站起来回答：“我们走吧。”

林佳玲噘起嘴角，表示不满：“你接到她的电话，就魂不守舍了。”

他们走出饭店，冷风将热气吹散，林佳玲看着黑黢黢的夜空问道：“漫长的一天，是吗？”

54 ╱ 周五，晚上六点四十分

虽然有两年时间没有见面，但骆伽在周锐的记忆中没有褪色，反而更加深刻和鲜活。他们作为新人加入捷科，骆伽做销售，周锐是工程师，两个菜鸟面对北京通管局智能交通系统的订单，与高手中的高手对决。他们一起奋斗，打败惠康，最后却发现，这全是骆伽的圈套。他们曾经那么相爱，朝夕相处，她的一个眼神一个动作，至今都清晰地刻在周锐的回忆中。

然而，一切都已经逝去，周锐唯一能做的就是忘记。但是真能做到吗？周锐曾经以为自己淡忘了，可在即将面对骆伽的时候，周锐知道这些记忆只是暂时被掩埋起来了，不但没有褪色反而更加清晰。以至于当骆伽出现的时候，周锐感觉好像就是一次昨天的约会，他不由自主地向骆伽伸出手去。她先吃惊，随即嫣然一笑，乖乖地将手递过去。可当她温暖细腻的手掌滑入周锐的手中时，他徒然一惊，意识到一切都已经过去，于是粗鲁地甩脱她的手掌，拉远与她的距离。

骆伽感觉到了变化，用目光探寻并判断着，她没有介意周锐的举止，笑着说：“我迟到了。”

周锐对视着：“你迟到了，好，很好，非常好。”

骆伽保持着笑容：“我终于学会迟到了。”

周锐仔细地研究骆伽，从脸庞到鞋子：“你以前是从来不迟到的。”

骆伽向上翘起嘴角，笑容更加清晰：“这不是你希望的吗？”

周锐欣赏着骆伽，两年的时间削去了她的咄咄锋芒，她变得含蓄和迷人：“你是怎么做到的？”

骆伽将身体靠回椅背：“这是自然而然的事情，也许是年龄的原因吧。”

周锐不同意她的看法：“你以前追求完美，现在好像不是了。”

骆伽要求一切必须完美，每天定出很多目标，对身边的人也是这样：“所以，有人为此逃离了我。”

周锐知道她是指自己：“那是五年前，两年前你已经不是这样了。”

骆伽的目光移到两人中间的鲜花：“的确，我发现每天在做的都是一些不重要的小事，因为大事不可能每天发生，因此我每周只要做到五件事就可以了，这样就轻松多了。”

周锐回想往事：“可是你对每周的计划要求更高了，如果做不到你就会不高兴。”

“的确大多数人都达不到我的要求和期望，可是却不得不和他们合作。我发现，这不是别人的问题，而是我的问题。你走之后，我就改变了，我每年只给自己三个目标，其他的事情都不重要了，从此我学会了迟到。大家都说我变了，他们不再害怕我了而是更喜欢我了。”

骆伽以前每周实现五个目标，每年两百六十个，现在压缩到三个，周锐仿佛回到五年前两人一边磋商一边销售的时光：“的确轻松多了，但是还没有达到最高的境界。”

骆伽疑惑：“什么是最高境界？”

这是周锐喜欢的话题，他立即兴致勃勃地说道：“很多伟人总结自

己一生的时候，即使取得了伟大功绩，也认为自己只做了几件事。可是我们这些人总想在一天之内做那么多事情，这就是伟大人物与平庸者的区别吧。”

骆伽很赞同周锐的说法：“我现在能做到每年做三件事，要是能够做到一辈子只做三件事就好了。”

周锐此刻已经彻底摆脱了见到骆伽的尴尬，笑着说：“你只用了五年就达到了现在的境界，很多人一辈子也悟不到这个道理，也就一辈子捡了芝麻丢了西瓜。难怪你的气质完全不同了，不会让我感到压力了。对了，今年的三个目标是什么？”

骆伽轻轻笑着：“先从比较不重要的第三件事说起吧，只要第一件事和第二件事做完了，这件事就是什么事都不做。”

周锐没有明白，皱眉摇摇头，骆伽浅浅地喝了一小口咖啡：“休息，每天睡到自然醒，想做什么就做什么，如果不想做就什么都不做。”

周锐懂的，她的确应该好好休息：“那第二件是什么呢？”

骆伽用咖啡暖着手掌，缓缓回答：“第二件事就是经信的订单，之后就不做销售了。”

这句话出乎周锐的预料，骆伽确实是与以前不同了：“你不做销售了？”

骆伽反问：“我适合做销售吗？”

销售是很辛苦的工作，压力非常大，周锐从不找漂亮的女孩子做销售，她们有太多的机会和依靠，不需要进入残酷的竞争之中：“你擅长，很适合，但是我知道，你并不喜欢。”

骆伽有同感，还是周锐最了解她的想法："我明年开始负责公共关系部门了，元旦后去美国参加培训，这是我的最后一个订单了。"

周锐不想谈起订单，扯回到以前的话题："除了休息和这个订单，你今年还有什么事？"

骆伽喝口咖啡，凝望着周锐："你走之后，我想通了一个道理。人生中只有两件事，一是工作二是生活，哪件事更重要些？"

周锐想了想："年轻的时候事业重要，年纪大的时候生活重要些。"

骆伽摇摇头："我以前也是这样认为的，但现在觉得工作其实也是为了生活，所以最重要的一件事是关于生活的，你猜猜？"

周锐发现自己又进入了一个敏感的话题，却不得不回答："猜不到，告诉我。"

骆伽将目光从周锐身上收回："你和我都是不愁吃穿的人，物质条件很好了，这时什么最重要呢？"

周锐试图避开这个话题："是啊，每次回想起你家门口的热干面，口水都禁不住流出来，还记得吗？"

骆伽不理这句话，轻轻贴近他耳边："人生之中最重要的，就是找到喜欢的人陪在身边，所以我今年最重要的事情就是将这个人找回来。"

周锐沉默不语，骆伽的声音仍然清晰地传进他耳中："爸爸去世之后，你就是我在这个世界上唯一可以信赖的亲人了，而且，爸爸也是把我托付给你了，是吗？"

周锐勉强点头，骆伽继续说："我只要做成这一件事就足够了，其

他都不重要了，包括那个订单。我可以现在打电话给刘丰，说我不要那个订单了。”

她居然将这两件事情联系在一起，周锐不知该如何回答只好反问：“你怎么向公司交代？”

骆伽轻轻笑着，淡淡地谈论这个订单：“只要按照以前的招标方式，第一期项目让给你，刘丰自然会将二期给我。”

周锐好奇：“你能说服刘丰取消二次招标？”

骆伽含着笑：“为什么会有二次招标？谁？在什么时候决定二次招标？”

这正是这个项目的关键，周锐追问：“为什么？不是这两天才决定的吗？”

骆伽笑意更加清晰：“傻瓜，我不能说太多，二次招标在一个月前就定了。要我打电话给刘行长吗？我现在就放弃。”

周锐立即想到黄静，她此刻正在家里做晚饭吧？他抓起手机走到旁边，给黄静发了一条短信，告诉她晚上有事，不回去吃饭。他发完短信回去的时候，骆伽站起来懒洋洋地说：“今天不逼你了，你都紧张起来了。但是时间不多啊，这个订单马上就要决定了。现在做什么呢？看电影吧，自从你去上海之后，我就再没有看过电影了，陪我一次好吗？”

周锐看着她渴求的目光，不忍拒绝，点头答应，她高兴地拉着周锐，向通往停车场的电梯跑去。

骆伽驾驶着宝马越野车沿着亮马桥路向东疾驶，窗外有熟悉的景色掠过，目的地是露天森林电影院。越野车灵活地转进森林中的小径，汽车大灯只能在林中的雾色中照出朦胧的亮光。周锐回忆起以前两人密会

的情景，这里是他们找到的最隐秘的地点，周锐通常是乘坐出租车来到林中，买些路边小吃，然后钻进骆伽的车子。不久之前的往事现在回忆起来却显得那么的遥远。

越野车戛然停下，骆伽看看时间，打开CD（激光唱片），然后拍拍周锐的肩膀，示意他下车。这是两人几年前的习惯，他们不喜欢坐在前座，更喜欢挤在后座。当周锐坐进后座，故意与骆伽保持一点点距离的时候，歌声缭绕在车厢之内。

亲爱的你为什么不在我身边

这里的空气很新鲜，这里的小吃很特别

这里的latte（拿铁咖啡）不像水，这里的夜景很有感觉

在一万英尺的天边，在有港口view（景色）的房间

在讨价还价的商店，在凌晨喧闹的三四点

可是亲爱的，你怎么不在我身边

我们有多少时间能浪费

电话再甜美

传真再安慰

也不足以应付不能拥抱你的遥远

我的亲爱的，你怎么不在我身边

一个人过一天，像过一年

海的那一边，乌云一整片

我很想为了你快乐一点

可是亲爱的，你怎么不在身边

骆伽看着窗外专注地听着，歌声结束才将目光收回来投向周锐，眼圈中隐隐含着泪光。骆伽将心情恢复平静后淡淡地说道：“你走之后，我经常来这里，不是看电影而是来听这首江美琪的歌。”

周锐无言以对，骆伽轻轻叹口气：“我们见面后一直都在谈我，你回北京之后还好吗？”

周锐如释重负地说：“还好。”骆伽的泪光还没有完全消逝，嘴角却换上笑容：“真的很好吗？从上海回来应该升职了吧？”

周锐立即被这句话引入公司的险恶环境中：“实际上是不太好，不但没有升职，反而被降职了。”

骆伽已经得到了消息，明知故问：“哦？你在上海的业绩很好，你离开的时候，我们上海的分公司还庆祝了呢。唔，到底有多不好？”

周锐装作没事的样子：“没什么，顶多换家公司。”

骆伽孜孜不倦地追问：“要不要我帮你介绍？”

周锐警觉起来，她毕竟是最强劲的竞争对手：“你的消息真灵通，今天发生的事情，你都知道了。”

骆伽依然保持笑容：“不但知道了，而且还替你想好了出路呢。”

今天自见面以来，骆伽每句看似普通的话中必有深意，她有什么意图？周锐故意不理会骆伽的提议：“这次见面，你真的变了，笑得更多了。”

骆伽笑得更加灿烂：“虽然你不在我身边，虽然每天都想着你，却仍然可以保持笑容，好看吗？”

周锐由衷地点头，笑容确实增加了她的魔力，骆伽做了一个鬼脸，

突然板起面孔："我是认真的，不要转移话题，我与公司高层谈过，他们愿意请你来惠康。"

骆伽果然另有深意，周锐不由得佩服林佳玲的先见之明："哪位高层？"

周锐在上海将惠康打得落花流水，惠康中国公司的总经理林振威就有这样的想法，骆伽想了一下，毫无保留地说出来："林振威先生，他愿意请你来接替我的职务。我明年转到其他部门，我也建议你接替我，这是最好的选择。捷科既然赶你走，你何必要留在那里？现在是开放的环境，每个人都可以自由选择。如果你愿意，你可以将手下都带过来，我们都欢迎，你也不用担心他们的待遇，保证让你满意。"

周锐不得不承认，这是不错的选择，而且骆伽值得他信赖，就这样离开捷科吗？骆伽继续游说："你在一线销售不如我，但是选拔团队、知人善任、培养人才、激励士气方面，我不如你。你一定可以做好这个位置。好了，不用今天给我答案，想想吧，但是时间不多。"

骆伽笑着眨眨眼睛："别忘了，两件事你要给我答复：一是你要不要我放弃这个订单，二是要不要到惠康来。你看，我把什么都替你准备好了，你愿意留在捷科，我就把将订单让给你，你不愿意留，我就把自己的职位让给你。"

骆伽伸展了四肢，自然而然地把身体靠在周锐肩膀上："电影要开始了，我最喜欢的恐怖片。"

周锐口鼻中都是她独有的香味，恍然回到了从前。他的心中突然惊醒，骆伽固然还是以前的她，可是自己却不是以前的自己，他轻轻将她身体扳直靠在座椅上，换来的却是骆伽幽怨的目光。电影开始之后，骆伽立即就被紧张的情节抓住了，这总算让周锐轻松下来。周锐无心看电影，仔细地看着她的侧影，她的确变了，朝自己喜欢的方向变了，如果

早变两年，还会分手吗？

随着恐怖音乐响起，骆伽的两只拳头紧紧地攥在一起，托着下巴，恐怖情节开始了。周锐不理解，骆伽为什么喜欢看恐怖片，每次总被吓得全身发抖，仍不放过每一个恐怖片。她突然惊叫一声，紧紧抓住周锐的胳膊，周锐感到一阵刺痛，这是她的习惯，以前看完恐怖片，周锐的胳膊总是被掐得青一块紫一块。周锐看着骆伽惊恐的表情，终于没有把她的手推开，任由她紧紧抓着。骆伽完全被电影吸引，紧张地屏住呼吸看着最紧张的情节，骤然大叫一声，钻进周锐的怀抱。

55 ╱ 周五，晚上十一点五十分

方威打开电脑，屏幕上弹出了对话窗：你知道为什么二次招标吗？泡泡龙每晚都在MSN上主动打招呼，方威不理不睬。以前是方威主动，现在正好相反。方威不着急，泡泡龙掌握大量的足以影响输赢结果的资料，方威等着他主动吐出资料。

泡泡龙必须拿出货真价实的资料，方威在对话窗口键入：不知道，为什么呢？

一行字跳入对话栏：崔国瑞主张采用捷科的方案，刘丰坚决主张二次招标。

泡泡龙确实深谙招投标内幕，内线的信息印证他没有说谎。他到底是谁？他肯定参加了经信银行的内部会议，否则不可能对当时的情况这么了解。方威脑海中一一浮现出项目小组的每个成员，仍不能将泡泡龙和某人联系在一起：你是谁？怎么知道这些？

泡泡龙：你怎么知道刘国峰和赵颖的情况？

方威：告诉我你是谁，我就告诉你。交换，公平吗？

泡泡龙也许远在天边，也许近在眼前，藏匿在无限的网络世界中，方威只能紧张地等待。屏幕上显示着对方正在输入信息，时间在黑夜中慢慢滑过，泡泡龙仍然在网络那边犹豫不决，过了一会儿，屏幕显示出来：你先说。

方威不相信对方：你先说。

两人僵持着，方威断然关掉窗口，注销MSN，他要掌握主动权。对方既然想知道刘国峰的事情，必须吊足他的胃口，这样他才会拿出有分量的资料同他进行交换。

56 ╱ 周五，晚上九点五十五分

电影结束之后，骆伽将周锐送回家，这让周锐更加体会到她的变化，她以前可不是这么体贴。骆伽只用十分钟，就把周锐送回三元桥旁边的公寓。看着周锐消失在大堂，骆伽一踩油门，越野车冲进夜色。

还不到十点，黄静应该没有休息，明天就是周末，应该做些什么呢？打高尔夫吧，北京寒冷的冬天就快要来了，球场快被封了。黄静不会打球，总是在旁边高兴地看着，只有她才可以帮助周锐从一整天的纷乱之中解脱出来。

黄静像往常一样用拥抱迎接周锐，可是今天的拥抱与往常并不相同，黄静僵硬在周锐怀中。周锐的大脑突然一片空白，骆伽的香味正在钻进鼻孔。黄静使劲推开他的肩膀，目光直截了当地洞穿呆若木鸡的周锐，最后停留在他的衬衣上。周锐走到镜子前扯开领子，上面清晰地印着骆伽悄悄留下的玫瑰色的口红。

周锐上前拉住黄静的胳膊，却被她轻轻甩开，同时听到她问道：“伽伽？”

周锐点头承认，又去辩解：“不是你想象的那样。”

黄静根本不想听，转身离开周锐，进入卧室，砰地把门关上并从里面锁住。

周锐躺在狭窄的沙发上翻来覆去，默默数着下午喝咖啡的数量，与林佳玲见面的时候喝了两杯，与骆伽两杯，四杯咖啡刺激着他的神经，他筋疲力尽，精神却异常兴奋。周锐回想着今天的事情，下午参加经信银行的开标会议，然后在办公室里被陈明楷逐出会议，林佳玲透露亚太区的内幕，然后与骆伽见面。在经历了这么多刺激之后，周锐本希望能够回到家里，抛开这一切，进入平静的港湾，如今却被黄静赶出卧室。周锐满脑子想的都是怎么办，怎么在公司里生存，怎么打赢经信银行的订单，怎么答复骆伽。最后，周锐只想一件事，如何向黄静解释。周锐急需充分的睡眠，却只能睁着大大的眼睛看着天花板胡思乱想。直到天边放亮，他才耗尽所有的精力，进入了梦乡，早上的阳光和喧闹却很快将他从浅浅的睡眠中惊醒。

周锐从沙发上爬起来，立即去推卧室的门，没有锁，周锐心中有一点安慰，黄静应该原谅自己了，他打开门轻手轻脚地爬上床，只要到了那里就可以再度进入梦乡，迅速恢复过来。但是当他爬上去的时候却发现黄静并不在床上，周锐突然掀开被子蹦起来，可四处都找不到黄静的身影。终于，他在茶几上发现了黄静的纸条：

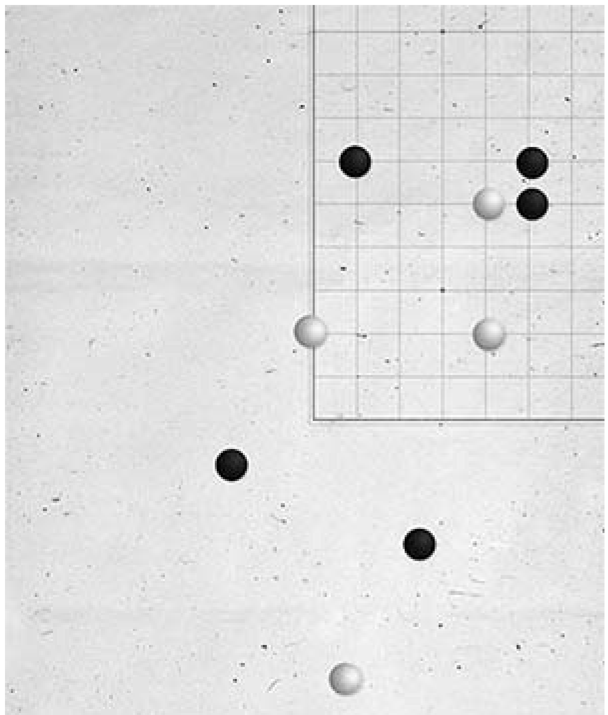
锐：

我回杭州父母家了，好久没有陪他们了。虽然我们在一起，你仍然有选择的权利，可以选择你自己想要的生活。我离开了，你自己选择吧。

静

周锐沮丧地躺在沙发上，在公司内部陷入困境，家庭也因为骆伽出现了危机。正在周锐百无聊赖地消磨时间的时候，他大脑中突然灵光一闪，骆伽提到二次招标在一个月前就决定了，怎么可能？

第九周 攻势



57 ╱ 周日，上午十一点二十分

两年前骆伽与周锐纠缠不清的情感由于他调到上海，戛然而止，重逢给骆伽带来了回忆和遐想。但是一旦面对客户和订单，骆伽就能够抛开一切。在这么多年的输赢较量之中，骆伽学会了冷静，现在她已经切断了与周锐之间的每一丝牵挂，周锐只是一个必须打败的竞争对手。

骆伽不急于练球，打开汤力水，看着面前依然绿茵茵的草地。周日是她铁打不动的高尔夫日，自从第一次接触这项运动，她就痴迷于此并且越来越感到其中的乐趣。骆伽走到击球点，回想挥杆过程，双手握杆

轻抬手臂，移动身体将球击出，击球前的动作是打出好球的关键。骆伽将这个理念用在销售上，当客户开始采购时，骆伽自己完成谋划，竞争对手踏入自己设计的战场，粉身碎骨。

骆伽还将高尔夫变成了销售的武器，刘丰本来不打球，在她极力推荐下，开始迷上这项运动，两人边打球边谈项目。其他公司的销售人员还在办公室做技术交流的时候，骆咖的订单已经在球场上敲定了。骆伽成功得到了刘丰夫人的支持，她支持丈夫打高尔夫，夸奖骆伽说她不像其他人，总带着客户做些对身体不好、对家庭不好的事情。

刘丰拎着大信封从门口进来，并没有立即戴上手套，而是点了一杯汤力水，这是他们两个人另外一个共同爱好。

“骆伽啊，觉得怎么样啊？”

“您说招标吗？多亏您了，要不然就危险了。”骆伽用感谢的语气回答。

“你们疏忽了，不能光陪我打球，也要和技术人员交流，讲讲方案，讲讲感情，台面上的和饭桌上的都要有，白天要做工作，晚上也不能闲着，是不是？要不是二次招标，你就真输了。”刘丰语气并不严厉，每次见到骆伽，他的心情都会好起来。

骆伽在刘丰面前总是像听话的女儿，刘丰只有儿子，应该喜欢这样的角色定位。她乖乖答应：“您说得对，我们在二次招标中，争取有好的表现。”

刘丰替骆伽分析：“银行各方面的监管机制越来越严格，我顾及方方面面的影响，你们要是评分过低，我可就帮不上你了。”

刘丰是最好的内线，骆伽放开提问寻求他的建议：“下次招标我们应该注意些什么？”

刘丰戴上手套准备打球：“两期项目合并，你们在技术方面要做好准备。上次介绍方案的时候，评标小组对捷科赞不绝口啊；其次价格也要有优势，价格不一定最低，但要适当。”

这是二次招标前，难得向刘丰讨教的机会。骆伽立即试探：“第一次招标需要方案介绍，这都第二次了，您看还需要吗？其实讲十分钟就够了。”

刘丰侧头看着骆伽，将手套摘了下来，听出了她的言外之意：“聪明，好，我们就将技术交流压缩到十分钟。还有什么想法，尽管说吧。”

骆伽立即噘起嘴角，佯装生气：“您不是说招标不是要公正、公平、公开吗？我却觉得没做到。我才知道，项目小组的陈刚是捷科公司肖芸的同班同学，这能叫公正吗？万一泄漏出招标的内幕消息，说得清楚吗？”

刘丰根本不知道这回事，好奇地看着骆伽：“你神通广大啊，对我们银行的消息比我都清楚啊。可是同学关系并没有违反招标规定啊，不属于需要回避的范围啊！这样吧，总行刚好要到各个省级分行去走访，我让信息中心推荐个人选，把陈刚派去就行了。”

骆伽达到目的，立即笑着说：“谢谢您，我们一定请最好的工程师来做方案。其他方面，我们应该注意些什么？”

刘丰反而询问骆伽：“崔国瑞为什么坚决支持捷科？你们做工作了吗？”

“我们当然做了，各种各样的方法都试了，总像隔着一层。”骆伽试过很多种方法。

“不要总在办公室外去做工作。老崔这个人我了解，搞技术的，做

事严谨精确，讲究前因后果。他下班就回家，越是手段多，他越反感。”

两人该说的都说了，刘丰抬眼看着果岭：“今天下场吧。”

“好啊，今天较量一下。”骆伽站起来。

刘丰把厚厚的信封递给骆伽：“研究一下，不要复印，不要给第三人。”

骆伽揭开信封，手指在页脚翻动，上面清晰地印着：捷科中国有限公司。骆伽立即放心，只要有了捷科的建议书，不愁方案做不好。

58 ╱ 周三，上午九点十分

经信银行的订单正在节骨眼儿上，方威、周锐、林佳玲、肖芸和工程师们聚在会议室中，在明显的技术优势和价格优势下没有确定胜局，他们都感到了无能为力的悲观。自从见过骆伽之后，周锐一直在猜测，为什么要二次招标？

“崔行长坚持选择我们，肖晓阳建议将两期项目合并，二次招标，刘行长采纳了肖晓阳的方案。”方威掌握了会议的经过。

周锐摇头，那是演戏：“我们一直在这边忙活，惠康那边做了什么我们一点儿都不知道。要么惠康做了事情，我们被蒙在鼓里，要么就是惠康将该做的都做了，现在不需要做什么，我现在终于想通了。如果我告诉你们，二次招标在一个月前就定下来了，你们怎么想？”

林佳玲不可思议：“怎么可能？不是上周开会定下来的吗？”

周锐本来也是这样认为，自从骆伽亲口告诉他，他越想越觉得有问

题。

肖芸自言自语：“陈刚没有告诉我啊，如果要二次招标，他不会不说啊。这件事是在上周的会议中才确定的，这点是千真万确。”

周锐沉思着：“也就是说，二次招标也瞒着经信内部不少的人，陈刚和涂主任都被蒙在鼓里。”

肖芸睁大眼睛，不可置信：“这太离谱了吧？”

会议室中陷入沉默，方威一直没有说话，皱眉仔细想着，终于恍然大悟：“我想明白了，骆伽的确出手了，但是也可以说没有出手。”

大家都听糊涂了，肖芸问：“你是什么意思？到底出手没有啊？”

方威整理好思路，仔细推敲，才缓慢说道：“骆伽在一个月前就出手了，她出了一个虚招，就轻轻松松地将我们所有的招式都化解了。”

肖芸吐吐舌头：“太玄了，这是现实生活，可不是武侠小说。”

方威没有理会，骆伽是高手中的高手，不能等闲视之：“什么是高手中的高手？如果跟对手你一拳我一脚打在一起，顶多是个强手，高手中的高手应该是料敌如神，不战而屈人之兵。经信银行的招标肯定会引来众多高手，他们气势汹汹，势头正旺，如果正面交锋，杀敌一千也自损八百，即使赢了也损失惨重，骆伽既然是绝顶高手，一定会避免这样的情况出现。因此她在一个月前出了一个虚招，这就是第一次招标。各路高手不明白玄虚，都以为是真招标，八仙过海各显神通，把所有力气和本事都使了出来，却全部落空，骆伽没费一点力气，就化解了全部的招数。我们这些人自以为高手，人家却连一个小指头都没动。”

周锐一直没有说话，怕影响方威的思路，此时忍不住了：“这个虚招还有用意，大家都知道经信是惠康的地盘，第一次都瞄准惠康使劲

打，可既然是虚招，骆伽根本没有出头露面，我们就拿了第一名。第二次招标的时候，我们就成了靶子，所有的厂家就都朝我们来了，我们就成了她的挡箭牌，骆伽那边轻而易举地就可以将订单揽入手中，我们却被刺成了刺猬。”

方威思路大开，脑细胞跳跃：“还有更厉害的，骆伽在第一次招标时根本没有暴露虚实，我们毫无保留地将真本事都拿出来了。骆伽笑呵呵地照单全收，对我们的优点和劣势一目了然，等到二次招标，人家找准了我们的缺陷，一击致命。”

肖芸着急：“我们以前找到的十五个优势和九个劣势全部暴露了吗？”

方威点头：“只要骆伽稍微动动小指头，就可以拿到我们的建议书，把我们的方案掌握得清清楚楚，对于我们的优点，她补充到自家的方案中，对于惠康的缺点也会好好地补上。二次招标的时候，我们就根本看不到她身上的弱点，我们却是漏洞百出。”

肖芸安慰自己：“还好，我们已经识破了，总能找到办法。”

周锐回想着骆伽说话的神态，她肯定不会说漏嘴：“人家故意透露信息给我，根本不把我们放在眼里。”

肖芸刚得到了消息，一脸焦急：“他们已经动手了，刚才陈刚告诉我，他去参加省级分行的巡检，不参加二次招标了。”

骆伽的行动这么快，超出方威的想象：“陈刚是经信银行内线，没有他，我们就断了信息源，就如同瞎子一样了。”

肖芸不等方威说完，又说出第二个消息：“陈刚告诉我，方案介绍只有十分钟了，我们上次就是靠周锐和林佳玲的方案交流取胜的，这次我们根本就展现不出来了。”

方威咬着牙："骆伽一手切断眼线，现在又断手足，还没有上阵就把我们搞残了，厉害！"

林佳玲很担心他们失去斗志，反问方威："骆伽神乎其神，你打算怎么办？放弃吗？"

"放弃"是方威最不喜欢的词，林佳玲一句话就激起他的斗志，他抬头笑着说："好，越来越有意思了。遇到这样高手中的高手，是我梦寐以求的，只求拼死一搏，就算败在她的手下，我也心服口服。"

周锐佩服林佳玲的激将法，追问方威："你打算怎么办？"

方威遇挫更强："只要我们在技术上继续领先，价格保持优势，刘丰也不能只手遮天。我们的技术和方案已经暴露，只求打个平手。周锐，你负责申请折扣，这是关键，惠康也做不出什么手脚，只要在价格上有优势，我们就能在总分上打败骆伽。"

周五提交建议书，厂家用十分钟介绍方案，项目小组在周六讨论一天，很快就会有结果。周锐征求大家意见："如果没有其他的事情，就尽快开始写建议书吧。"

方威还沉浸在被林佳玲激出的斗志中："骆伽，咱们就面对面较量一下吧。"

周锐拉了一把方威："别咬牙切齿了，赶快行动吧。"

方威却突然问道："骆伽和你是什么关系？"

周锐摇头："这都是过去的事情了，不要提了。"

方威不依不饶："你上周五去见骆伽了？"

周锐一言不发只是点头，方威看出问题来："你今天精神不振，衣

衫不整，这么大的风，这么冷的天，你怎么只穿一件西服？”

周锐看了一眼肖芸和林佳玲：“黄静去了杭州，我翻箱倒柜，也找不到大衣。”

方威将几件事联系在一起：“你刚见骆伽，老婆就跑回杭州，有文章。”

周锐本不想讲，却看见大家都微笑着看着自己，只好承认：“我见了骆伽，黄静就不高兴了。”

方威满脸坏笑，他很了解黄静：“如果你只见骆伽，她不会生气，你肯定犯错误了吧？”

周锐叹口气：“大错误没犯，小错误犯了。”

方威笑呵呵地问：“犯什么错误了，骆伽是你的克星啊，你怎么还招惹她？”

周锐被刨根问底，还不如实话实说：“我就说了吧，免得你们乱想。”

周锐讲完，方威却皱起眉头：“老婆大人生气了，后果很严重。但是你觉得骆伽在你身上留下香味，是有意还是无意？”

这句话问得周锐心中一跳，想到骆伽古灵精怪的个性，缓缓地点头承认。方威哈哈笑着：“这本来是我要对付赵颖的手段，却让骆伽用出来了，而且用得出神入化，连你这老江湖都被骗了。你曾经说过，如果对手没有缺陷，也要制造出来，骆伽就是以你之道还治你之身，你和黄静之间不是情投意合吗？好像没有缺陷，骆伽和你看场恐怖电影，硬是制造出来了。你冤啊，比窦娥还冤，可是有冤说不出。骆伽周五就这么轻轻一露面，咱们的订单就被折腾得七上八下，你家也风雨飘摇了，遇

到这样一个对手，我是三生有幸啊。你怎么就招惹了这么个魔头啊？你和黄静从此没安静日子过了，不过，骆伽对你倒没有什么坏心眼儿。”

肖芸皱着眉头，订单凶多吉少，周锐的老婆也跑了：“亏你还笑得出来。”方威哈哈大笑起来：“输赢本来就是一场游戏，机会越渺茫，游戏就越有意思。”

肖芸反驳方威：“你不在乎输赢，赵颖你在乎吗？”

方威被戳到痛处，点头承认：“你说得对，这我输不起，这次来北京真不顺，周锐被降职，还跑了老婆，我的订单前景渺茫，赵颖又要嫁人了。可是我们还没有输，何必愁眉苦脸？我还是要笑，笑，唉，可是我怎么笑不出来？”

方威强作笑容，想到赵颖后却怎么也笑不出来了，僵硬的笑容被凝固在愁眉不展的脸上。

59 ／ 周三，上午九点整

骆伽喜欢尝试各种各样不同风格的衣服，在不同的场合面对不同的人，但在公司里与同事在一起的时候却永远是千篇一律的西服套装，虽然小小的细节可以让自己与众不同，然而在这样的包裹下，只能挺胸抬头面带微笑，仿佛给自己打上标签，束缚着喜怒哀乐，对此她已经感到厌倦。这一切就要结束了，经信银行这个项目结束，就可以换一份不同的、让人欣喜的工作了。

骆伽是会议的主角，第一个来到会议室，打开笔记本电脑将思路转移到会议中。惠康公司中国区总经理林振威把它叫作“作战会议”。每当有重大项目的时候他才亲自出席，仿佛司令官亲自指挥战役，制定战略战术，调兵遣将。销售人员和工程师们陆续进入会议室，这是她信得过

的团队。林振威在九点整进入会议室，坐在中间的椅子上，做了一个手势，示意骆伽开始。

骆伽阅读着每个人的面孔，判断着他们的心情和状态："经信银行第一次招标上周五宣布结果，五个厂家进入二次招标，我们正在制作二次招标的建议书，周五提交，招标结果下周就要出来了。"

林振威打断了骆伽的介绍："现在形势怎么样？"

"一切都照计划进行，五个厂家之中，真正有希望的就是捷科和惠康。"骆伽胸有成竹，"通过这次招标，我们掌握了捷科的方案，在二次招标的时候，我们就会拿出真正的实力。"

林振威对捷科的方案很有兴趣："他们的方案怎么样？"

惠康的技术总监替骆伽补充："非常好，比我们原先的方案还要好。"

林振威点头："这个方案是捷科谁负责做的？"

骆伽对捷科的动态了如指掌："捷科市场总监林佳玲，几个月前刚从新加坡被派到中国。"

林振威把这个名字告诉秘书，等她飞快地记录下来后说："我们的建议书能超过捷科吗？"

技术总监用力思考着如何表达："捷科的方案非常有特色，当然我们也不是一无是处。比如说……"

林振威平静而又坚定地打断他："你的建议书能不能比捷科好？能还是不能？你可以考虑一下。"

他紧张地取下眼镜，知道这是一个必须兑现的承诺，低头和工程师

商量了一会儿：“不敢保证。”

骆伽从面前的文件中抽出厚厚的一本递过去：“你们看一下捷科的方案。”

林振威不慌不忙：“你们仔细地看，我们可以等。”

技术总监戴上眼镜和工程师聚在一起，看到封面“捷科”的字样吃了一惊，一页一页看起来，会议室中一片寂静，只听到翻动纸片的声音。骆伽双手交叉搭在桌面，一言不发等着答复，这是招标中的关键。技术总监仔细研究和斟酌，站起来语气坚定地说：“可以。”

林振威注视着对方，给他最后一个收回承诺的机会：“你确定？”

如果没有看到捷科的建议书，他没有办法超过，现在既然看到了，他就有了信心：“我保证。”

林振威没有一丝微笑，冰冷的目光注视着他：“我们看评标结果中最终的技术得分，如果分数低于捷科，你知道后果吗？”

技术总监不禁打了一个寒战，这是逼着自己立军令状：“我保证二次招标的技术得分超过捷科，做不到就辞职。”

林振威笑了，露出孩子一样的笑容，目光扫了一眼捷科的建议书：“这个东西看完了吗？立即销毁，不要复印不要抄录。不要把这样的东西拿到我面前，也不要在我面前谈起，你们做应该做的事情，但是我不想知道。”

惠康在第一次招标中故意落后，这第二次招标是决定性的，必须不遗余力地击败捷科，骆伽拿出具体的计划：“在第一次招标中，我们还摸清了捷科的关系，支持他们的主要是三个人，分别是崔行长、涂峰和陈刚。林佳玲在上海的金融展上接待了崔国瑞，我猜是那次打动了他。

陈刚是肖芸的大学同学，铁了心支持捷科的，刘行长把他调走了。”

林振威又转向秘书：“告诉人力资源，通过猎头公司与林佳玲接触一下，看看她的意向，不惜代价。”

骆伽等他讲完，继续说：“二次招标只有十分钟介绍，取消技术交流，林佳玲的优势发挥不出来。”

林振威摇头，不敢大意：“我们放弃第一次招标有利有弊，先入为主的观念很难改变，这次建议书绝不能落后。”

骆伽承担责任：“我疏忽了，前期没有做好崔行长的工作，让捷科把他请到上海去了。”

林振威对这个项目志在必得，捷科突然杀出来，打了一个措手不及：“周锐本来在上海，把我们华东的团队打得大败，现在又跑回北京了，加上这个厉害的林佳玲，给我们不小的威胁。如果一次决胜负，我们可能就折在这次招标上了，我们不能再疏忽了，要按照最坏的情况打算。”

骆伽边走边思考，招标得分包括两个部分，技术分和商务分，她拿到捷科的建议书，在技术分方面立于不败之地，唯一的缺陷就是价格，她不想在这个订单上牺牲利润：“如果捷科杀出低价，我们肯定要损失价格分了。”

林振威沉思一下，这个订单十分重要，捷科必然在价格上倾尽全力：“在价格方面，我绝对不给你拖后腿，只要捷科能做到，我都支持你。”

二次招标后才有商务谈判，骆伽有把握得到捷科的价格，捷科的眼线被断掉，无法了解惠康的虚实：“不到最后关头，我不会杀价，那是两败俱伤的打法。”

林振威注视着骆伽，让她坐下："这个订单不同一般，应该站在更高的层面上看。我们处于领先的地位，却始终是老二，我们追了这么多年，并购这么多公司，只能拉近与捷科的距离。我们的全球总裁毅然并购了行业内第三大公司，与捷科更加接近，但是老二与老三加在一起仍然不如老大。两家公司整合失败，她功亏一篑被董事会逐走。经过这场大变，我们付出了惨重的代价。我们应该在漫长的战线上与捷科进行较量，两家公司在美国和欧洲竞争这么多年，惠康始终处于下风，中国是发展最快的新兴市场，已经成为全球逐鹿的关键。只要在中国打败捷科，我们就能凭借中国市场的高速成长，乘胜追击，一举在全球打败捷科。"

林振威侃侃而谈，走到骆伽身后，扶着椅背："我们和捷科在中国打了这么多年，成绩怎么样呢？"

骆伽能够感到身后的他语气激动，就实话实说："我们一直在追赶，捷科仍然是中国市场的老大。"

林振威可以闻到她身上让自己着迷的味道，深吸一口气："我们不断拉近与捷科的距离，却始终没有超过。骆伽在北方市场打败了捷科，可是捷科在上海将我们打得溃不成军。在西区和南区，我们不断地进攻，也不能突破捷科的防线，在中国市场上始终是胶着的形势。现在战局却突然被捷科打乱，捷科突然将华东区总监周锐调回北京，似乎希望在北京与我们决一死战。这让我百思不得其解，北京是我们的地盘，如果要决战，也不应该挑北京啊？可是如果不挑北京，我们也不会理，继续蚕食捷科的市场，那就打不起来了。捷科为什么要不惜代价，在我们占优势的地点与我们决战？"

骆伽把得到的信息补充给林振威："据我所知，周锐刚被降职，这不像决战的样子。"

林振威从骆伽背后走开，继续在会议室中踱步："这就更加奇怪

了，上海那边也传来消息，已经有捷科的销售人员来面试了，捷科内部斗得很激烈，前一段时间，他们竟然一起压下订单，他们的阵脚乱了。陈明楷难道老糊涂了？怎么会在关键时候搞起内斗了？”

林振威回到座位边：“经信银行订单成为竞争的制高点，如果捷科击败我们，便在北京站稳脚跟，再回头稳住华东，我们就全局失利。如果我们击败捷科，他们内部的斗争就更加激化，周锐必然难以立足，最理想的情况就是把他的整个团队全部接过来，包括林佳玲和方威，我们在华东区就不战而胜了。那时，捷科还有什么资格来跟我们逐鹿中原？因此，对于经信银行的这个订单，我是不惜代价的，只要能赢下来，任何价格我都批给你。骆伽，不要在小的地方精心计算却忽略大局，一叶障目，不见森林。现在，捷科已经进入了我们精心布置的战场，我们现在要做的，就是毫不留情并且不惜代价，一举打败他们。在这个过程中，我们一定要考虑到最坏的情况，做好充分准备，不能再有一丝的疏忽。”

大家纷纷点头，林振威结束会议，唯独留下骆伽：“跟周锐谈了吗？”

骆伽点头：“谈了，他需要考虑一下。”

林振威身体靠在椅子上，自言自语：“人力资源将会做一份让他满意的待遇，你转给他，怎么样？”

“嗯，现在他已经没有出路了。”骆伽侧头思考，周锐固执得难以置信，然而，他在捷科处境艰难，陈明楷要赶走他，这时惠康敞开大门，他没有道理拒绝。

管理公司最重要的就是用人，林振威露出笑容，他不但要把周锐收揽过来，他手下的那些人，像林佳玲、方威和杨露这样的人才，都要挖过来，将最优秀的人才聚在这边，输赢就注定了。他转念又想到另一处

关键：“还有，刘公子的事情安排好了吗？”

骆伽点头，这就是林振威在会议室中留下自己的原因吧，他一向在这方面小心翼翼。骆伽早已把刘国峰出国的事情安排好了：“都安排好了。还有，在价格方面，宏贯将报出惊人价格，将价位空间拉开，我们在价格方面的劣势换算成分数，就不会很差。还有金主任，这将是致命一击，他们绝对想不到。”

林振威依然死锁眉头，走到窗边背对骆伽：“万一崔国瑞死保捷科，怎么办？”

骆伽手支在腮边思索着：“我们在项目小组中取得足够票数，少数服从多数，刘行长仍然可以拍板。”

林振威仍然不放心，如果崔国瑞和刘行长僵持起来会怎么样？他终于想到对策：“说实话，我总是心中没底啊，捷科真的会这样扑上来送死？党委会，你去做党委成员的工作。”

自从骆伽被挖到惠康，从最基层成长到现在的位置，背后都有林振威的欣赏和默默的支持。当然，他也没有失望，骆伽为他打下了北京这块最核心的市场。林振威走到骆伽侧面，欣赏着她的容颜：“知道我为什么留下你吗？你的转职申请批下来了，你就要去哈佛商学院参加三周的EMBA（商级管理人员工商管理硕士）课程，那是我的母校。”

林振威两个月前提出将骆伽转到公关部门，骆伽困惑不解，自己是他最得力的部下，为什么要把自己转走？他是好意还是有其他的想法？林振威站起来，面对骆伽：“销售是最残酷的职业，你把北方地区拓展出来，已经达到顶峰了，你已经成为所有公司的眼中钉肉中刺了，年轻的顶尖销售人员将不断挑战你，以击败你为荣。你即使有通天本领，也无法一一击败这潮水般的对手。终于有一天，你失手的时候，你就一钱不值了。销售如同战场，也如同江湖，在经信银行这一战之后，你就退

下来，让江湖流传着你不败的传说。惠康的每个销售人员都将仰望你的辉煌，你的传奇将成为他们追寻的梦想，成为激励他们的永恒的力量。这将是你这段人生最好的归宿，然后，我会为你创造出另外一段精彩的历程，你将成为惠康最美丽的公关总监，按照自己的时间表旅行于世界各地，巴黎、纽约和东京，成为媒体追逐和包围的焦点，摆脱输赢的压力，去做自己喜欢的事情。”

林振威眼中充满想象的神采，声音似乎已经飘到异域：“你去哈佛的时候，正好是中国的春节假期，美国东部那时冰天雪地，但却是滑雪的好去处。我可以抛开这一切纷争，安静地陪你去滑雪了。”

眼前这个男人是雄才大略的领袖，四十岁就掌管世界顶尖跨国公司的中国业务，无论在哪个方面都是女孩子托付终身的最佳人选。林振威从来没有直接表态，骆伽却能够清晰感受到他的爱恋，而自己总是默默拒绝。想到周锐，骆伽心中涌起恼怒，自己难道一定要低声下气、毫无希望地等待吗？他值得吗？

60 ／ 周三，下午三点十五分

唐勇开着车，他的老板宏贯系统公司总经理李明雄坐在后座。他输给钱世伟，在公司里受了不少奚落，因此他丝毫不觉得临时当司机有什么不好，相反这说明老板还没有抛弃自己。自从输了订单之后，唐勇现在在公司里不得不夹着尾巴做人。

肖晓阳为什么在这个时候找我？在这个招标的敏感时期，必有要事。李明雄猜测着，宏贯无论实力和关系都难以与惠康和捷科抗衡，宏贯不奢望得到经信银行的订单，李明雄另有企图。宏贯在各个省市的市场广阔，商机无限。参与总行项目等于得到了总行认可，示范的意义重大。况且不打不成交，李明雄希望在招标过程中，给这些手握大权的重

要客户留下一个好印象，在省级项目中分得一杯羹。

不管怎样，肯定不是坏事，招标纪律约束的是客户，又不是自己。李明雄到了茶馆，示意唐勇在外面等，服务员将他领进包间。肖晓阳独自坐在角落里饮茶，笑着寒暄客套，东聊西扯闲谈几句后，肖晓阳就关心地问："李总，坦白说，眼前这个项目中，觉得机会怎么样呢？"

李明雄猜测着对方的想法，故意说得模棱两可："坦白说，机会有，但是不大。"

肖晓阳点头，旁敲侧击："你说得对，其实你们的优势在省级银行，江西的项目怎么样了？"

为什么突然扯到了江西？这个项目就要开始招标，自己没有明显的优势："还好吧，没有把握。"

肖晓阳语气平淡地说："江西省的田行长过几天来北京，我带他去北京怀柔的山里住两天，吃吃农家菜，爬爬野长城，咱们一起去吧。"

江西分行一定给总部面子，肖晓阳为何要穿针引线，牵线搭桥，肯定另有目的。李明雄装起糊涂："好啊，太谢谢了，我一直想认识田行长。"

肖晓阳又绕回总行项目："都是朋友，不用客气，我介绍你们认识，工作还要你来做。但是，我想听你一句真心话，你能拿下总行的项目吗？"

李明雄故意反问："您一直参与投标，怎么问起我来了呢？"

"恕我直言，惠康和捷科比你机会大多了，我劝你，与其将精力放在总行项目上，还不如多看看江西的项目。"肖晓阳有些恼怒，这李明雄不把自己当朋友，一点儿都不配合。

肖晓阳似乎暗示自己牺牲总行，换取江西的项目，这当然求之不得。然而，对方必有所图，到底是什么呢？李明雄试探着问：“只要拿下江西项目，我就知足了，总行我就不掺和了，您看行吗？”

“你还得掺和。”肖晓阳拿出一张纸条，压低声音说：“照这个价格报。”

李明雄低头看纸条，顿时明白，肖晓阳是为惠康做说客来了，惠康竟然有这么大的本事指使肖晓阳。李明雄正要收好纸条，肖晓阳却伸手要回来：“你记住这个数字就行了，这个还给我。”

肖晓阳抽出火柴，将纸条化为灰烬，他们又喝几口茶，肖晓阳先起身离开。李明雄等他离开茶馆十几分钟后，才走出大门：“你怎么不上车？外面多冷？”

唐勇在车外冻得全身打战，擦擦冻红的鼻子：“我想给您省些油啊。”

61 ／ 周五，下午一点十分

看着屏幕上的数字，陈明楷的额头开始冒汗。本周业绩急剧下滑，数字不堪入目，华东颗粒无收，北京周锐的团队也停止销售。陈明楷担心的事情终于爆发了，华东和北京的销售团队造反了，其他区域难以自保，更没有办法补上这个窟窿。

杨露在电话中紧张地解释着，发生这样的事情，她完全失去了方寸。陈明楷打断她：“他们都是找借口，不是不能，而是他们不想下订单，你打算怎么办？”

“我和他们都谈过了，您建议我怎么办呢？”杨露的声音嘶哑，她的

状态不好。

“你有什么建议？”陈明楷问林佳玲，会议室中除了指望不上的魏岩，就只有她了。

林佳玲一直沉默，却仔细地看着陈明楷，他表面不动声色，但心里已经发焦了。周锐把心思用在市场和客户身上，陈明楷的确是聪明人，却将心思和精力放在公司内部的政治斗争上。她摇头，表示没有建议。

陈明楷意图故技重施：“十二月份再进行激励，下了订单就有奖金，你有把握吗？”

“没用的，周锐和他们的关系不是用奖金能改变的。”杨露脱口而出，没有顾虑到这句话的后果。

陈明楷啪地挂上电话，挥手示意会议结束。林佳玲推门而出，她实在不愿意在会议室里多待一分钟。陈明楷问身边的魏岩：“应该怎么办？”

魏岩与陈明楷在一个战壕里，同进同退：“发奖金可能效果不大，只要周锐离开公司，他下面那些人断了希望，就没必要压下订单，否则不是和自己过不去吗？那时，北京地区的业绩起来了，您也达到目的了。”

陈明楷半晌没有出声，想了很久：“经信银行那个订单怎么办？我希望他赢，这样我们就能完成任务，渡过难关。他在公司里拉帮结派，带团队打仗还是有办法的，不要为了公司内部的事情影响销售。”

魏岩不以为然，经信订单已经被惠康翻转：“他能赢吗？”

陈明楷的目光从金框的眼镜中直射魏岩：“你是不是觉得根本没有希望，才将经信银行转给周锐？你呀，将精力多分一些在客户上就好

了。今天不说这些，马上二次招标了，情况怎么样？”

这么大的项目，惠康不可能不重视，魏岩仍然不看好周锐：“只要合同不签，什么事情都有可能发生。”

陈明楷也是这么想的：“世事难料啊，输了或者赢了，我们有什么对策？”

魏岩知道，陈明楷心中已有答案，只是希望自己说出来并帮他实施和操作，这就是自己的价值：“如果输了，事情就简单了，周锐只能引咎辞职。”

陈明楷不想强行赶走周锐，正好借刀杀人：“有道理，输单的那天，就是他辞职的日子。”

魏岩猜中了陈明楷的想法：“这个办法好，周锐输了订单承担责任，谁也说不出什么，也不会引起内部的矛盾，因此无论输赢，对我们都有益处。”

陈明楷担忧地摇头，周锐自恃有办法笼络人心，让华东和北京的区域压下订单：“我担心时间，久拖不决就麻烦了。”

如果陈明楷的业绩被拖下来，那就是周锐的天下了，魏岩明白了他的苦衷：“好在二次招标下周就有结果了。输了，他固然辞职；赢了，我们就超额完成任务。这是好事啊，亚太区对您没话说了。”

陈明楷脸上露出笑容：“关于输赢，你分析得都对，但是我希望周锐赢，这是双赢的结果，也是我把他调到北京的初衷。他地盘越来越小，手下人也越来越少，任务高压力大，心里有怨言，压下订单这件事做得有些出格，但我还是能理解和包容的。在做市场这个方面他没有辜负我的期望，他用了两个月的时间，就把北京的市场做起来了，如果再赢下经信的订单，我们就主动了。到那时我就把他派到广州去负责华

南，一点点把市场给我打出来。”

62 ╱ 周五，下午五点十分

周锐团队的人准时进入办公室，魏岩的人则稀稀落落地走进来，这是周锐被取消了参加总监会议的资格后，第一次参加魏岩的部门会议。李朝东坐在魏岩旁边，得意地嘿嘿笑着。魏岩拿着范儿，气势和在总监会上完全不一样了，他抬头挺胸慢慢悠悠地走进来，最后进入会议室。李朝东给他倒了一杯茶，魏岩总是笑呵呵地给陈明楷倒咖啡，几乎如出一辙。上恭则下傲，心理才能平衡。魏岩也像陈明楷一样，将销售数字投射到屏幕上，目光仔细地看着，就像在挑选待宰的羔羊。

“谢伊，介绍一下你的情况吧。”魏岩挑了谢伊下手，他从来不敢惹崔龙，却敢捏谢伊。

“什么情况啊？”谢伊被问得莫名其妙。

“当然是销售业绩啊。”李朝东替魏岩说着，争当打手。

“业绩不是在屏幕上显示了吗？”谢伊在周锐那儿，没受到过这种待遇。

“怎么那么差啊？”李朝东抢在前面。

“我还有一些订单，下周可以好些。”谢伊曾经答应肖芸尽力，周锐被降职之后，她们就打定主意不多做了，适当地下些小订单应付魏岩。

“可以下多少？”李朝东不放过谢伊，他已经和魏岩商量，要找一个人开刀树威。

“这跟你有什么关系，她不需要向你汇报。”崔龙忍无可忍，死死盯

着李朝东。

李朝东确实不是谢伊的主管，他无话可说，魏岩出来继续盘问谢伊：“你下周能下多少？”

“谢伊汇报给周锐，也不归你管。”肖芸早就看不惯这些人的嘴脸，也开口为谢伊帮忙。

“现在周锐汇报给我。”魏岩大怒，肖芸胆敢和自己顶撞！

“狗屁。”崔龙大声说。

“你说什么？”李朝东站起来，瞪着眼睛。

“周锐汇报给狗屁，怎么了？”崔龙不甘示弱，站起来压李朝东一头。

李朝东看了一眼粗壮的崔龙，嘀咕着坐下来：“不讲理还骂人。”

“骂你怎么了？你成天干正经事吗？中午起床，下午到公司晃两圈，晚上就去卡拉OK找小姐，费用全拿到公司报销。不干正事也就算了，成天净琢磨人，成事不足败事有余，你活着也真没意思，干脆自己跳楼得了。”崔龙早对李朝东看不顺眼，一口气，连说带骂全出来了。

魏岩拿崔龙没有办法，李朝东坐下去打蔫，自己团队幸灾乐祸地坐着看戏，只好对周锐说：“你看，你的人怎么能骂人？崔龙必须道歉。”

“我只管崔龙的业绩，其他的不管，会开完了吗？”周锐不愿意参与到这种无意义的口角中。

魏岩被气得心里怦怦跳着，向周锐喊：“好，会议结束，你别走，我和你单独谈。”

“你先和陈总谈吧。”周锐不理他，拉门出去，崔龙、谢伊和肖芸鱼贯而出，钱世伟走在最后，没有加入战团，边走边说，“虎落平阳被狗欺”，然后将大门“砰”地甩上。

魏岩两眼冒火，一语不发，李朝东等崔龙出去，大声说道：“这不是反了吗？”

一个销售人员也想尽快离开，小声地问道：“我们能走了吗？”

“你们就想走，刚才一句话都不说！你看人家都出来帮忙。”李朝东觉得被自己人出卖了。

那销售受到崔龙的传染，理直气壮：“他们摸爬滚打都在一起，那是什么关系？就像一家人。”

李朝东更加生气，大声质问：“你怎么替周锐说话？”

那销售不买账，顶回来说：“我说的是事实。”

魏岩摆手劝住李朝东：“会议就到这里吧，今天是周末，早点休息吧。”

63 ╱ 周五，上午十点二十分

赵颖辞去工作，作为普通乘客飞回重庆，陪父母住一段时间，然后一起返回北京参加婚礼。赵颖看着忙碌的空乘，心里十分惆怅，她曾经多么喜欢这份工作，现在再也不是其中一员了。

听说女儿回家，赵颖父亲十分兴奋，坚持要来机场接机。赵颖无法反对，她提取了行李，在穿梭的人群中寻找父亲。在出口附近，赵颖看见父亲正在接机口的第一排拼命地招手，父亲已经不像记忆中那样高大

和健壮，在人群中显得那么瘦弱和单薄，早起晚归催生了他的白发，父亲比同龄人看起来苍老很多。

他每天十个小时缩在驾驶座位上，呼吸掺杂着汽油的空气，身体大受损伤。赵颖工作后，每个月都拿出一些钱寄给家里，希望他少开车多休息，现在就要出国了，他们收不到这份钱了。赵颖把头转向车窗外，高速公路边的灌木飞快齐刷刷地向后退去，她抬眼远望四周雾茫茫的山头，雨丝若有若无地弥漫着，空气中掺杂着雨水和树木的气息。赵颖虽然无数次地走过这条机场高速公路，但还是仔细地看着，希望将这些记忆储存起来，带到异域他乡。

赵颖的父亲同样心情复杂，女儿拿到签证后才得到消息，他既吃惊又由衷地感到高兴。女儿在中学里品学兼优，本来可以继续读高中、考大学，只是由于家里条件太差，才报考了航空学校，他愧疚在心。女儿出国读书，没有上大学的遗憾便可以完全弥补了。可想到很长一段时间内将看不到女儿，他又不免伤心难过。

出租车沐浴丝雨，驶入市区，穿行于街道之间，在一栋老旧的居民楼前面停下。她曾经居住和成长的家与国峰的家相比，简直就是贫民窟，乱七八糟的环境，柜子随意堵在门口，赵颖需要侧身才能通过。她上了三楼，推开家门，眼前豁然出现一屋子的人。最前面是妈妈，姑姑拉着小外甥女坐在沙发上，后面是她小学和中学的同学们带着他们的丈夫和孩子，也都来看望赵颖。赵颖扑进妈妈怀中，她从小就是家里的宝贝，这种温暖的感觉和气味那么久远却那么熟悉。赵颖出国后就要长久分别，鼻头发酸，眼睛湿润，没等她从母亲的怀里出来，亲戚朋友同学就把她围在中间，一股暖流从下到上在赵颖体内涌动。

当亲戚朋友同学们离开后，赵颖终于可以与父母一起安静地午餐了。因为先前的保密工作，他们也是刚得知赵颖出国读书的消息，显然有一肚子疑问。赵颖看着他们，决定再让他们吃惊一下，在他们开口询问前，突然宣布：“我和国峰决定在出国前结婚。”

这显然让父母措手不及，这些消息超过了他们想象的极限。出国读书的消息让他们高兴，内心里却有一种很失落的感觉，随即他们互相安慰，这绝对是好事。听到女儿即将结婚的消息，他们更是吃了一惊，看着女儿越来越大，越来越漂亮，嫁人这一天早晚会来，只是没有想到这么突然。赵颖常常提起国峰，但是这个小伙子到底怎么样？

“我们商量了，他先在北京办理辞职手续，过几天来重庆，然后我们一起去北京参加婚礼。”赵颖试探着父母的反应。

“等等，我们还没同意呢？你这丫头真有主意！都不告诉我们就私订终身了？”父亲心中不满，随即坦白了顾虑，“我们都没见过刘国峰，不放心！”

赵颖希望打消父母的顾虑：“我相信国峰，他人品和家庭也不错。”

赵颖妈妈从中撮合：“你们在一起这么多年，我们相信他的为人，你爸爸担心的不是这些。”

赵颖摸不清父母的想法，那会是什么？赵颖爸爸不想在结婚前扫兴，却不吐不快：“我在外面开出租车，见过的人也多，现在这个社会复杂，一辈子的终身大事马虎不得。”

“你担心什么，就说吧。”

“我最担心两类人。”父亲看了一眼搂着女儿的老伴，“首先是有钱人，我见惯了这些人，他们什么事都干得出来，给老婆打完电话，转身就搂小姐。”

赵颖噘嘴，以示抗议：“爸，国峰肯定不是这样的人。”

父亲的担心和顾虑很多，这也难怪，就这么一个宝贝女儿：“很多有钱人来路不正，弄不好就身败名裂啊。还有一些人表面风光，其实说

不准欠了一大笔账，到时候卖房子卖车子，卖老婆。”

赵颖听不进去，父亲想得太多：“爸，国峰自己没有钱，怎么会乱来呢。”

这是赵颖爸爸最担心的，刘国峰住别墅开宝马：“他家里哪儿来的那么多钱啊，现在当官比抢劫风险还高，冠冕堂皇的，那是人家有求于他，背后被老百姓骂祖宗十八代。”

赵颖觉得父亲大惊小怪，追求自己的要么有钱，要么有权有势，便反问：“有钱反而成了缺点吗？不找这两类人还能找什么样的？”

这些话在赵颖爸爸心口压了很久，女儿难以听进，他还是要说出来：“颖颖，过得好不好，不在乎有多少钱。一家人在一起，不是过得也很好吗？只要人品好、对你好、年轻有潜力就行了。房子和车子都可以买的，靠自己本事挣来才踏实。我们一家三口不是也很幸福吗？不缺吃穿，晚上睡得踏实，总比那些外面风光晚上却睡不着觉的人好。不管你怎么答应刘国峰，如果我看不上，就不去北京。”

年轻有潜力，靠自己本事谋生，这不就是方威吗？随着婚期的确定，赵颖将方威扔到记忆深处，此时此刻猛然间就想起了他。赵颖妈妈没见过刘国峰，心里没底儿：“你长大了，越来越有主意了，但是婚姻大事不能不和我们商量啊。你匆匆说要出国读书，我们能接受，今天突然回来说要结婚，可是我们连刘国峰的样子都没见过，难怪你爸爸生气。”

赵颖知道自己不对，不知怎么解释：“爸妈，你们放心，你们肯定会满意国峰的。”

父亲听不进去：“你这么远回家，先去睡觉吧。结婚的事情，我们再商量，但是有一点，如果我们不满意，我坚决不去北京，你也不许

去。”

64 ╱ 周六，上午十点十分

涂峰拿着惠康和捷科的建议书，越来越觉得诡异，建议书的外表、装订形式、排版格式、内容、公司和产品介绍等等并不一样，但凭他这么多年的经验，一眼就能看穿，方案的核心部分一模一样，惠康抛弃了以往的方案。这绝不是巧合，有人将捷科的方案透露给了惠康，这明显严重违反招标规则。怎么办？检举？他想都不敢想。

涂峰走出房间，去敲崔国瑞房间的门，进门之后把两本建议书往桌子上一放，一点一点地把方案相同的地方指出来。崔国瑞沉默半晌：“这件事不是闹着玩的，去游泳吧，再想想。”

自从被封闭在这家宾馆，涂峰养成了游泳的习惯，他们各自取了泳裤，出了宾馆后门，穿行在园林中的小径，深秋刺骨的北风将树木吹得光秃秃的，树叶铺满小径和草地。进入室内游泳馆，湿气扑面而来，崔国瑞小跑着去换了泳裤，扑通跃入池中。热腾腾的水将他全身上下都包裹起来，冷气从内到外被彻底驱除出来。

他慢吞吞地在水中游着。骆伽不停地来拜访，他从来都是敬而远之。惠康从经信银行拿了很多订单，这都是刘丰的授意，这也无可挑剔，惠康是有实力的世界级公司，产品和服务都让银行上下满意。但如果惠康真的抄袭捷科方案，性质就不一样了。作为项目小组的负责人，他有责任查出真相。谁把捷科的建议书明目张胆地交给惠康？崔国瑞游到泳池边，双手轻碰了下边缘，掉头猛蹬池壁，倏地滑向另外一个方向。

游泳是崔国瑞最喜欢的运动，方便舒服，可以锻炼全身。他每次从

游泳池中爬出来，都能感到力气一点一点地恢复过来，一天精神饱满。他游了二十个来回的时候，双手扶在池边，用力撑起身体，从水中钻出来。涂主任早已披着毛巾，气喘吁吁地坐在长椅上。崔国瑞抓起一瓶矿泉水，大口灌下去，瓶子立即空了一半。

崔国瑞披上浴衣坐到躺椅上，缓口气说道：“老涂啊，你验证了我的想法。我也觉得两家的方案很相像，方案像倒没关系，可如果惠康没有方案上的实施能力，那就要出大问题了。”

涂峰拿不准主意：“下午就讨论方案了，要不要谈这个问题？”

下午会议的重点是评估方案，崔国瑞不想碰这个问题：“这是大事，捅出去，招标就进行不下去了。”

肖晓阳被封闭在宾馆，打心眼儿里不情愿，他早就厌烦了这种千篇一律的生活，上午看建议书，下午讨论，一场一场地听厂家介绍。他开始幻想出去之后有滋有味的日子，骆伽应该已经安排好了吧？

骆伽是几年前刘丰在饭桌上介绍认识的，他聊起自己的可卡犬，从此她去办公室时，就会带一份罕见的狗罐头。他每次回家，爱犬总是摇头晃脑、兴高采烈地冲上来享用这些美味，以致肖晓阳看见爱犬，就想起了骆伽。从此，她的心意总是在适当的时候出现，中秋节是一瓶价格不菲的洋酒，他学习网球时，就会从她那里收到一副上好的球拍。

肖晓阳知道自己的角色，他是骆伽和刘丰联合派入项目小组的内线，承担了无法推卸的使命：按照领导的意图影响招标结果。他不需要仔细阅读建议书，只要把惠康的优点列出来，再找出捷科的缺点，这是用于进攻的炮弹，开会讨论的时候抛出来。

项目小组都到了会议室，崔国瑞宣布会议开始：“我们方案评审，首先请市场发展部、信息中心和财务部分别发表意见，然后按照打分表

格进行评估，大家有意见吗？”

肖晓阳清清嗓子，环顾会场首先表态：“在二次招标的五家公司里，最好的方案还是出自惠康和捷科。他们技术先进，有丰富的实施经验，我们可以重点评估这两套方案，大家的意见呢？”

财务部总监常仪表态：“肖总说得有道理，我同意。”

崔国瑞也有同样感觉：“两套方案之间应该如何评估？”

肖晓阳早有答案，先客套一句便抛出捷科的缺陷：“在主要功能特点上，两个方案都非常优秀。但是惠康有一个优势，他们的产品在银行里大量安装，和现有设备的兼容性将大大优于捷科。我们一线营业厅的营业员，全国好几万，培训是小事，万一用不惯新系统，出现录入错误，这就是恶性事故了。”

肖晓阳的说法不无道理，各个系统牵一发动全身，兼容性十分重要。他继续说：“除了惠康具有兼容性的优势，工程师对惠康系统非常熟悉，维护和支持十分方便，这将给售后服务带来极大的益处。如果换了捷科的产品，一旦出了故障，我们的工程师不能解决，会不会导致系统的瘫痪，以至于银行无法向公众提供服务？”

肖晓阳上纲上线，无限扩大问题的严重性，放炮又准又狠，涂峰不知怎么回应。一位项目小组中年轻的工程师突然说：“我发现一个问题，不知道要不要讲？”

崔国瑞点头：“知无不言，讲吧。”

戴着眼镜的小伙子站起来：“我仔细研究了两家的方案，也看了上次的方案，惠康完全抛弃了以前的方案，与捷科几乎一模一样，这简直就是抄袭。”

众人从昏昏欲睡中惊醒，肖晓阳吓了一跳：“这种事不能乱说，你有证据吗？”

小伙子初出茅庐，根本没有考虑过其中的利害关系：“这不明摆着吗？”

肖晓阳连哄带吓：“如果惠康抄袭，他们从哪里抄的？所有的建议书都被密封起来，只有我们在座的人看到了。如果证明是抄袭，就必须废弃招投标，我们都要接受调查，你必须找出证据。”

涂峰不想平白弄出这么大的娄子，用胳膊碰碰他，这小伙子确实没有证据，沉默不语。崔国瑞不想会议被彻底打乱：“涂主任，你也讲几句吧。”

涂峰放下抄袭方案的问题，顺着肖晓阳的话说，最后又把他的观点掰过来：“我同意肖总的看法，捷科和惠康是五家之中优势最明显的，惠康在兼容性方面得天独厚，我们的工程师也容易上手。不过我对惠康还是有顾虑，两次方案改动太大，改动容易，实施就要难得多，一旦出现问题，后果严重。”

各自立场都明确，讨论不能改变什么，崔国瑞结束争论：“大家谈了各自的想法，现在评估打分。”

三个部门分别聚在不同区域，他们都有成熟想法，评估表很快上交。工作人员计算分数，项目小组成员纷纷起身，离开会议室。肖晓阳右手夹着香烟，左手端着咖啡，伸长脖子向会议室的白板上张望。工作人员聚在那里，正在核算最后的数据，数字很快被抄在白板上。肖晓阳不想显得过于关心，熄灭烟头，饮着咖啡，等待开标的时间。

崔国瑞非常关心结果，走回白板前，技术得分清清楚楚地写在上面。惠康和捷科依然领先，只是调换了顺序，惠康技术分69分，捷科67

分，价格分还没有揭晓，输赢未分。肖晓阳慢吞吞返回来，斜眼看着白板，心中七上八下怦怦跳着。工作人员拿起报价书，展示密封完整无损，得到确认后，拆开封皮，大声宣布报价。

为防止厂家低价取胜，经信银行用复杂的公式计算价格分，将价格区间分成三十级，每级是一分。涂峰心脏紧张得揪在一起，惠康仅仅领先两分，价格分成为关键。工作人员按照技术排名宣读结果，惠康仍维持相当高的价格，接着是捷科，肖晓阳不眨眼地看着白板，捷科的价格比上次招标又有优惠，明显低于惠康。下一家公司给出了惊人的折扣，第四家公司价格中规中矩，只要宏贯不报出离谱的价格，捷科的总分应该可以超过惠康。

工作人员的报价声音刺穿了涂峰耳膜，他差点跳起来，宏贯报的价格远远高于惠康，难道疯了吗？宏贯明明没有技术优势，却报出最高的价格。肖晓阳暗暗得意，价格陷阱奏效了，宏贯的高价拉大了价格区间，缩小了惠康与捷科之间的价格差异。

结果终于出来，工作人员计算之后把结果投影出来，大声宣布："第五名，宏贯系统工程公司，技术分42分，价格分10分，总分52分；第四名，昂天软件公司，技术分45分，价格分25分，总分70分；第三名，联拓系统集成公司，技术分52分，价格分22分，总分74分。"

工作人员停顿下来，围在一起商量，项目小组猜不出结果，坐得笔直，关注地等待。几分钟之后，工作人员宣布："捷科科技（中国）公司，技术分63分，价格分18分，总分81分；中国惠康公司，技术分65分，价格分16分，总分81分。"

得分一样！

这显然是项目小组没有想到的结果，他们本以为招标在今天就可以告一段落，现在平添变数。涂峰支持捷科，觉得情况不妙，两家看似各

有机会，一旦提交到刘丰那里，天平一定会倾向惠康。肖晓阳却落下一块石头，虽然没有让惠康领先，至少没有落后，既可以向骆伽交代，也可以让刘丰满意了。

65 ╱ 周六，晚上七点四十五分

周锐身心俱疲地躺在沙发上，突然想起应该将冬天的衣服找出来，他翻箱倒柜，却找不到丝毫踪影。他对黄静有些怨气：我又没有犯错误，凭什么不听解释就离家出走？他因此一直没有主动给她电话，坚持冷战。随着时间的流逝，周锐的不满迅速消退，她生气是可以理解的，自己带着以前恋人的口红和味道回到家里，没有哪个妻子可以接受吧？

周锐拨通杭州黄静父母家的电话，立即有人应答，是黄静妈妈的声音："妈，我是周锐，您身体好吗？"

黄静妈妈语气很高兴，看来黄静没有说出内情，事态不那么严重："周锐啊，挺好的，怎么没一起来杭州啊？"

周锐调回北京工作，不像以前那样常常去杭州："现在是年终最忙的时候，在拼命完成任务。"

她仍然劝周锐："别那么忙，早点来杭州，干脆住一段时间。"

周锐不敢答应，询问黄静的行踪："您看，黄静不是先回去了吗？妈，她在吗？"

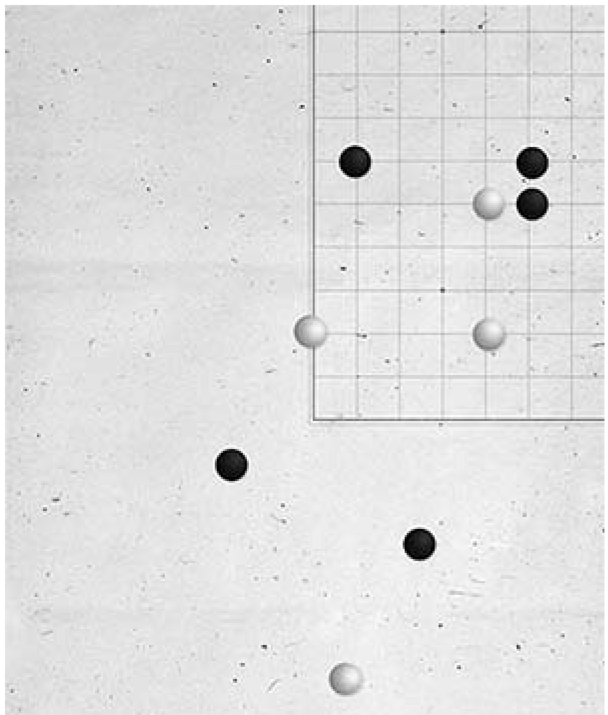
"她啊，回杭州后就忙得不得了，每天都安排得满满的，今天兴高采烈地去参加晚会了。"

周锐连晚饭都没吃，现在还穿着单衣，越发委屈："妈，让黄静回

个电话吧，我找不到冬天的衣服了。”

丈母娘心疼女婿，满口答应。周锐挂上电话，躺回到沙发上，打开电视，无聊地把频道换来换去。

第十周 绝境



66 ╱ 周日，中午十二点四十分

赵颖爸爸本想开出租车去机场，却被妈妈劝住：“老丈人怎能去接未来的女婿？必须让他自己上门。”赵颖想想有道理，便独自去接国峰，临出发前爸爸开玩笑：“进门的时候别叫爸，我还没同意，别高兴太早。”

国峰能不能通过考验？赵颖忐忑不安地从机场接到他，两人钻进出租车，手拉手坐在后座上。一位三十岁左右的女司机，开着当地产的羚羊车，把赵颖和国峰都当作外地人，一路上介绍，这是开发区，那是某

某银行。

“一天拉多少钱？”路途漫长，国峰和她聊起来。

“大约六七百元吧。”

“不少啊，每个月有两万元左右的收入。”

“我和老公一起拉，加一起这么多，每个月要交七千五百元的管理费给公司，这车是公司买的。”

“这辆车市场上卖不到七八万，凭什么一年交九万？自己不能买车吗？好像北京以前可以。”刘国峰出着主意。

女司机简单地回答：“不让。”

“交那么多钱，出租公司帮你们做什么？”

“除了收钱也不干什么，老板坐在办公室看报纸聊天，几百辆出租车给他打工。”

“让我算算，每辆车让他赚一千元，每月至少有几十万利润，没什么风险，这生意真好。”

“你以为谁都能做啊？没有交通局的关系，你能拿到牌照？”

提到交通局，刘国峰想起前一阵子报纸上密集报道的北京交通局的案子：“北京交通局的副局长毕玉玺有一次去洗脚，一个洗脚的小姐买房缺钱，你猜一次就给了她多少？”

“五百元？”女司机问。“一千元？”赵颖猜测。国峰摇头：“太少了，再猜猜。”

女司机不相信比一千元还要多得多：“就洗洗脚嘛，你搞错了吧？什么，没错？顶多一万元吧？”

“别猜了，你肯定猜不到，一次就给了二十万。喂，小心，看路，对面有车。”女司机被二十万吓了一跳，转头看国峰的表情，判断是否开玩笑，差点撞上一辆擦身而过的大货车。国峰指着前面的高速公路收费站：“这人叫作毕玉玺，已经被抓了，你上网看看去吧，不少钱就是从修高速公路的项目中贪来的。”

“二十万呀，够我们家几年的生活费了。”女司机说了一句，然后一言不发地继续开车。车子离开高速公路拐入收费站，她从一个丝质小包里挑出现金递给收费员。小包里钞票的数量不少，大多是些五元和十元的旧票，驶离收费站后进入了加油站，女司机掏钱加油，钱包瘪了下去。

车子再次启动，赵颖看着道路两边的街区分辨方向，离家不远了。女司机叹口气：“油又涨了，每天几乎一箱油啊。去一趟机场，来回百公里油就要花掉四十多元，加上过路费，就剩不了多少钱了。”

“你们生活水平也还不错吧。”国峰心里计算，扣去油钱她们夫妻俩每个月还能剩下五千元。

女司机算是中等水平：“我们还没有房子，和父母住一起。一套房子至少要五十万元，如果分期付款的话，每个月至少要准备一千元吧。”

“和父母在一起住啊？那很不方便呀。”

女司机想起烦心事情，无奈地说道：“家里本来还有一套市中心的老楼，被拆迁了，补助的钱根本买不起市里的房子，我们不想搬走，还是被强行拆了。只能再赚几年，想办法在郊区买一套房子了。主要是为

了孩子读书，农村小学的教学质量不行啊。”

国峰在北京开宝马，从不坐出租车，难得有这样聊天的机会：“男孩儿还是女孩儿？学习好吗？”

“是女孩儿，学习不错，老师都说她有潜力，我一定要让孩子上大学。”女司机提到女儿，眉头就舒展开了，她女儿还有两年就上中学了。

孩子是这家人最大的希望，国峰赞同：“是啊，只要上了好中学，考上大学的机会就大多了。”

“上中学也不容易，要托人，还要交赞助费，大学费用就更高了。”

赵颖想起父母，想到自己就要远走高飞，去万里之外的加拿大，心里难受起来。国峰突然想起他们夫妻两人都开出租车：“你们两人开一辆车，那不是很少见面了吗？”

女司机每天凌晨四点钟开始，下午一点交车，她老公干到凌晨一点回家，上床睡觉：“每天在一起三个小时，但还是见不到。”

国峰想了一下，恍然明白：“呃，明白了，因为你在睡觉。”

“我走的时候不忍心叫醒他，只有交接车的时候能说句话，一起吃顿饭的时间都没有。”

“每周总能有一天可以在一起吧？”

“不能，我们每周七天都要干，节假日是生意最好的时间，累得动不了才能休息一天。每天开车八九个小时，只能坐在车里，身体也坏了。可是没办法，心里着急啊，每天起床就欠公司两百多元钱，哪能休息啊？我挺担心的，万一身体出了点毛病那可怎么办呢？或者车出了故

障，我们也没法过了。我们夫妻的关系都越来越远了，每天欠人家这么多钱，压得我都没心思跟他一起吃饭聊天了，更别说逛街了。我真不想干了，就想去见见父母，给老公做顿饭吃，然后带女儿去次公园。”

她的声音模糊起来，用手抹去眼眶中的泪水。赵颖不知道该怎么安慰，想起父母心里酸酸的，为什么要抛下他们去那么远的地方？车子沿着道路前进，家就在眼前。国峰取出二百元钱，表示不用找了。每月上交的份钱，飞涨的汽油，被炒成天价的房子，中小学的赞助费，她已经被压榨到了极限，这点零钱很快就会被吞噬，国峰只希望让她觉得世间还有一点温暖。

下了出租车，国峰说：“祝你女儿能考上重点中学。”

女司机点点头表示谢谢，然后便匆匆驶开，现在不到下午两点，离交班还有几个小时，她还可以再多拉几个客人。国峰转身去拉赵颖，却发现她眼中湿润，眼泪一滴滴地顺着脸庞流下来。

“怎么了？”国峰诧异。

“想起父母，有点儿不舒服。”赵颖拭去眼泪，对国峰笑笑，“走吧，到家了。”

国峰看着驶去的出租车：“不公平，司机们辛苦赚来的钱都被这些公司老板和贪官污吏拿去了，难道一定要把老百姓逼上绝路吗？你学习那么好，却交不起学费去读大学，这些教育和保障的钱都哪里去了？国家最近注入银行抵消不良资产的钱就数以万亿计，这些钱全被那些有权有势的人掏空了。”

国峰深吸一口气：“我想到自己的生活就觉得不安，依靠父亲的地位过着奢华的生活，我们家在外面吃餐饭，就可能花掉她家一年的生活费，我心里不安。”

67 ╱ 周日，晚上六点四十分

国峰进家门之后，赵颖爸爸表面客气，却始终板着脸。赵颖想起父亲曾说过他不去北京，也不让自己去的话，紧张起来。趁国峰不在的时候，赵颖小声说："爸，你别那么严肃，他好像被吓着了。"

赵颖爸爸却摇头："你把他领来了，并不表示我就同意了。"

赵颖特别希望父母能够喜欢国峰，父亲却有意刁难，她着急起来："那你怎么才同意啊？"

赵颖爸爸想想说："他的学历和背景，一句话，那是很不错了。可是让我把女儿嫁给他，最重要有两点：第一人品要好，第二要对你好。我都没看到。"

赵颖向爸爸撒娇："人家才来，你怎么能看出他人品？"

父亲不管不顾，如果看不中就是不同意："你这孩子越来越不听话了，出国不告诉我们，跟人家都要结婚了，我都不知道，突然带着他上门了，你这不是先斩后奏吗？"

婚礼就在眼前，爸爸还是固执已见，赵颖不知该怎么说服父亲，有些着急："爸爸，我都答应了，请柬也发了，怎么跟人家说？"

赵颖妈妈第一眼就对国峰有好感，走过来劝道："你们别争了，人家从北京来，怎么说都是客人。把人家晾在客厅，你们在房间里嘀嘀咕咕，像话吗？现在快七点了，先吃饭吧。他从北京来，找个好点的地方吧。"

赵颖爸爸固执地摇头说："不能惯着他，我经常在大街小巷，寻找餐馆挨家试吃，被我找着一家，门面不大，卫生条件也一般，不过麻辣

烫做得很地道，味道很好，价格也不贵，就去那里。”

那地方一定好不到哪里去，赵颖担心国峰难以适应，却又担心父亲生气，点头答应：“要不要订一下。”

赵颖爸爸站起来，那地方不用订，下楼开车出发。国峰坐在羚羊后座，试图去拉赵颖的手，她摇头轻轻移开。出租车在街道中左右穿行，停在一个小小店面的门口，浓烈的麻辣香味扑鼻而来。国峰进门后皱起眉头，小店拥挤不堪，他们找到一个窗边的圆桌，正在点菜的时候，一个老乞丐推门而入。

饭店地处繁华地带，常有乞丐，赵颖爸爸见怪不怪。小饭馆的老板挺有人情味，或多或少都要施舍点儿，今天也不例外，没等老人开口，他便掏出一块钱递过去。老人声音很含混说：“不要，不要钱，有剩饭给口就成。”国峰诧异，这是一个真正“要饭的”。老人有八十多岁，身板硬朗，腰板挺直，一身衣服虽然破旧却干净，他在乞丐中绝对少见。这家小饭馆的主食是火锅，都是现做，老板没有剩饭剩菜，很明显他也不能给老人上这么一个火锅。

赵颖这桌上了一碟烧饼，老板很有一套，你点完菜后，随口问一句，几个烧饼？口气不容置疑，你会下意识地选择数量，而不能拒绝他们的祖传手艺。国峰招呼老板，把这碟烧饼给老人拿过去。没有太多顾客，老板不拦着老人坐下，让他随便吃桌上的调料，老人喃喃道谢，从包袱里掏出一个搪瓷茶缸，要口水喝。国峰吃了一惊，缸体一行斑驳的红字可以辨认，献给最可爱的人！国峰喜欢研究这些：“您这缸子哪来的？”

“我的，是我的，发给我的。”

赵颖爸爸看着国峰，招呼老乞丐：“你过来坐，过来坐，咱们唠唠。”

老人说“不用不用”，国峰把他扶到桌前：“老爷子，您参过军？”

“是呀是呀，当了七年兵哩！”

“哪年入伍呀？”

“一九四六年，日本鬼子投降的第二年，新四军六师，就是后来的华野六纵。”

“还记得你们纵队司令是谁吗？”

“王必成啊，打仗是好手啊！”

老人含糊不清地念叨起来，国峰知道，这是一支英雄部队，在孟良崮击毙张灵甫，一战成名。国峰给老人夹菜，赵颖爸爸倒酒，配合默契：“您后来还参加了抗美援朝？”

“是呀，美国人的飞机厉害呀，我就是在朝鲜受伤后复员的啊！”

“您参军七年应该是干部了，怎么复员了？”

“没有文化啊，当不了干部，你们两个娃不信吗？我有本本儿的！”老人慌慌地摸出一个精心包裹的布包，里面是两个红色塑料皮的小本，一个是复员军人证书，另一个是二等残废军人证书。老人卷起左边的裤管，里面是一条木腿。包包里还有一张白纸，国峰看完递给赵颖爸爸，这是一张村委会的介绍信，大意是持该介绍信者为我村复员残疾军人，无儿无女，丧失劳动能力，由于本村财政困难，无力抚养，特准许出外就食，望各地政府协助。大印红得刺眼，饭店老板目瞪口呆，好久才结结巴巴地说：“给老爷子一个火锅，再到吃饭的时候您就上我这来，只要我这饭馆开一天，您就……”

老人打断他，说还能走动他就不用别人养着。国峰纳闷地问：“您

为什么不要钱呢？”老人盯着他：“我当过七年兵的，我还是个共产党员哩，怎么能……”

老人慢慢吃完离开座位，国峰低头，心里真不是滋味：“哎，堵得慌。”

乡政府怎么能让老人家出来讨饭？赵颖总是把人向好处想：“是不是那个地区比较落后？”

国峰不信，他见多了豪华气派的政府大楼和领导们的豪华轿车：“我不信，官员们吃喝嫖赌，就不能安置这样一个残疾军人吗？”

赵颖爸爸深有同感：“乡长们与这位少了一条腿的老人比，谁更应该配个司机和一辆车？”

赵颖回忆着老人衰老的样子：“确实不公平，可是我们又能做些什么？”

国峰叹了口气，迟疑一下：“我只是普通百姓，确实不能做些什么，但是看到这个老人，我突然十分惭愧。我早就有个想法，一直没有说，我想退掉加拿大的宝马和豪华公寓，我攒的钱够买辆二手车了，我们租普通的公寓住，我只是担心亏待你。”

赵颖来自普通家庭，笑起来：“就是搭公车住宿舍，我也可以适应。你从小娇生惯养，能受得了吗？”

国峰沉醉在她的笑容中，拉着她的手说：“只要和你在一起，我吃糠咽菜露宿街头，也会幸福温暖得不得了。”

赵颖妈妈装作没有听见，悄悄看一眼老伴儿，他向自己点头，知道他心里接受了这个未来的女婿。刘国峰出身豪门，却那么单纯，没染上那些乱七八糟的习惯，难得。

常仪犹豫不决，经信银行要在十点钟的会议中做出最终的选择，他曾经支持捷科的方案，考虑到刘丰的立场，他在第一次招标中没有明确表态。二次招标中的戏剧性变化，惠康方案大变，核心部分与捷科几乎一模一样，宏贯报出了最高的价格，处处透着反常，这里面有什么玄机？要不要保持中立？他站起来拿着文件夹，走进电梯正遇见肖晓阳，打了个招呼。电梯里人多，两人没有说话。

会议室中，项目小组已经到齐，刘丰早早地坐在大椅子上，还有几分钟才到会议时间，看来大家都关心着招标的结果。刘丰主持会议，环视会议室说："大家辛苦了，封闭在宾馆里的滋味不好受啊。招标以后给大家放三天假，从项目中摆脱出来休息一下，以后还有很多工作。"

刘丰说完套话，停顿一下："说说招标结果吧。"

崔国瑞看着评估表，客观地说："我们收到五个厂家的建议书，并进行了讨论和评估。我们认为，在二次招标中，捷科和惠康依然明显领先于其他厂家，报价在我们的预算范围以内。在兼容性和工程师的熟悉程度上，惠康更优，捷科在实施能力和价格方面更胜一筹。"

刘丰已经从肖晓阳那里得到了分数，故作不知："最终的打分结果怎么样？"

崔国瑞简洁地回答："捷科和惠康都是八十一分。"

刘丰不想贸然行事，他在拍板前一定要掌握会议室中每个人的想法："大家的意见呢？"

肖晓阳开始表现，振振有词："惠康是国际级公司，只要他们能做出方案，就一定具备实施的能力。他们不可能拿信誉来冒险，如果出了

问题，惠康还想在国内市场上存活吗？”

崔国瑞驳斥肖晓阳：“惠康不能拿信誉冒险，我们更不能冒险。为了得到订单，厂家总会夸大自己的产品和实施能力，我们不能贸然相信他们，更不能认为是跨国公司就放松评估标准，越是跨国公司，也许埋藏的风险越大。”

双方意见对立，肖晓阳闭上了嘴，众人沉默不语。刘丰决定不激化矛盾，提出建议：“既然惠康和捷科分数一样，各有所长，难分优劣。我建议，两个厂家都进入商务谈判，同时进行深入的技术评估。这个项目时间紧迫，要抓紧时间啊。”

这是一个公正的裁决，崔国瑞同意：“好，我们立即通知两个厂家，尽快进行技术交流和谈判，这周就开始。”

刘丰同意这个计划：“好，我们不能闭门造车，我建议邀请懂银行业务的专家参与进来，我们可以参考他们的建议决策嘛。”

这个建议必有深意，又合情合理，崔国瑞无法拒绝，项目小组也没有不同意见。肖晓阳立即提议：“我建议，邀请软件中心的金主任参加。”

软件中心是从银行系统中剥离出来专门开发软件的公司，多次与惠康合作承担经信银行的项目，金主任与惠康交情深厚，多次受邀去美国参加技术交流，这对捷科非常不利。涂峰本来不想出头，实在觉得软件中心不够公正，鼓足勇气说：“请外部专家非常有意义，是否多邀请几位？”

刘丰不动声色地说：“当然好啊，但是邀请的专家一定要懂得银行的业务。你们提出一个名单，尽快交给我吧。”刘丰见大家没有异议，站起来说，“大家再接再厉，早日把客户关系管理系统建设起来，今天

的会议就到这里吧。”

69 ╱ 周三，晚上七点十分

商务谈判在经信银行的会议室中进行。方威在谈判前得到了金主任的背景，惠康就是软件中心多年的合作伙伴，惠康赠送软件中心开发平台，帮助他们培训工程师，经信银行的不少软件，就是由他们在惠康的平台上开发出来的，这就注定了捷科在今天的商务谈判中将始终处于被动。林佳玲对于兼容性进行了深入的研究，但是金主任反复纠缠的执着程度让人接受不了，一个一个的细节不断抛出，连项目小组都受不了他的啰唆，溜出去了。会议室中充斥着金主任阴阳怪气的尖刺声音，交流变成了他一个人对捷科销售团队的摧残和折磨。

一天的商务谈判下来，捷科的每个人都筋疲力尽，心情忧郁。他们找了个咖啡厅，围坐在一起，周锐看着围坐在一起的团队：“觉得怎么样？”

林佳玲从来没有遇到过这样的客户，身心疲倦地抱着滚烫的咖啡，温暖双手：“现在这个阶段，很多细节的问题没办法详尽回答，都需要在实施的时候实现。”

方威看出来，金主任是故意刁难：“他与惠康关系深厚，这个时候出来，就是要难倒我们。”

这个项目正在朝着无法挽回的败局上滑去，肖芸忧心忡忡，方威继续分析：“骆伽第一次招标时一招未发，这次却一招比一招狠，陈刚调出项目小组后，我们就没有了信息来源，失去方寸。又冒出这个金主任对我们死缠烂打，不知道以后还会使出什么招式，可这都不是我最担心的。”

形势不容乐观，方威说出更坏的情形：“我担心惠康降价，我们的技术得分输了，如果惠康再把价格拉下来，我们就没有取胜的机会了。”

肖芸不想接受这种可能：“这违反招投标规则。”

方威点头承认：“直接降价是违反招投标规则，如果采用暗降呢？比如赠送产品，安排出国培训，你能说违反招投标规则吗？骆伽对这个订单志在必得，肯定会抛出这些诱人条件。”

肖芸怔了一下，随即问道：“你既然想到了，就有应对办法吧？”

方威抱着咖啡，苦思冥想，找不到解决方案：“骆伽在时间上做了巧妙安排，我们先商务谈判，该谈的都谈完了，想降价也错过了时机。惠康明天商务谈判，我估计，现在就有人将我们的一切情况送到骆伽手上了，她有一个晚上的时间进行分析并做出判断，该降价她一定会降，主动权完全在她的手中，没有其他的办法。我们唯一的希望就寄托在崔行长身上了，我看得出来，他内心里还是支持我们的。”

林佳玲在众人中接触崔国瑞次数最多，她回想起在上海与崔国瑞的交流，两人在外滩散步，还有在北京的几次会议，能感受到他的默默支持：“崔行长会支持我们的。”

方威大口喝掉咖啡，胸口有些暖气：“就看崔行长能不能顶住了，这是我们的一线生机。”

70 ╱ 周三，晚上八点二十五分

方威回到酒店，启动电脑，就去卫生间冲澡，这是他恢复精力和体力的习惯，水流冲在身上击打着皮肤，他感到彻底的放松。来北京之

后，方威被缚住手脚，除了前期在涂峰和崔国瑞那里取得突破，他就有力使不上，现在项目正在一点点地向失败滑去。

更加让方威心痛的是赵颖，他从何玲那里得到消息，赵颖的婚期定在出国以前，只有半个多月的时间。方威束手无策，他就像被宣布了死刑的囚犯，充满不甘。看着最后日期来临，该试的方法都试了，该想的方法都想了，方威不愿意，也不甘心接受失败。

方威脑中只有经信银行订单和赵颖这两件事，二者却有不同含义。方威曾经横扫上海滩，恨不得有个旗鼓相当的对手较量一下，现在出现了骆伽这样的高手，方威满心欢喜，他不看中结果，只是沉醉于较量的过程。赵颖却是未来幸福生活的唯一通道，这辈子必须拥有赵颖，必须赢不能输。

他披着毛巾从卫生间出来，坐在床上呆呆地看着电脑，等待着泡泡龙。不知过了多长时间，MSN跳出对话窗口，这一定是泡泡龙，他冷静下来不急于回答，而是仔细看着屏幕上显示的泡泡龙的对话。

“晚上好。”

“不理我？”

“你怎么对刘国峰和赵颖知道得那么清楚？”

“喂，喂，喂。”

方威不慌不忙地在键盘上敲着：对不起，刚冲完澡回来。窗口中很快弹出一行字：没关系，你们的项目怎么样？

方威坦白承认：机会越来越小。

泡泡龙：为什么？

方威：刘丰支持他们。

泡泡龙：为什么？

方威不知该如何回答，惠康为什么与刘丰关系这么好？他在电脑上反问：为什么？

泡泡龙显然也在思考这个问题，屏幕上显示出：我也不知道，只有搞清楚刘丰支持惠康的原因，你们才有希望。方威正在琢磨着，屏幕上又跳出一行字：他们为什么去加拿大?

71 ／ 周三，晚上九点十五分

金主任离开经信银行，走出大门，拐进一家宾馆停车场，找到别克君威轿车。他开这辆车已经几年了，没人知道这辆车的来历。几年前的夏天，他在驾校通过一系列考试，骆伽开着崭新的别克君威，将自己送到驾校去取驾驶执照。他高高兴兴地拿着驾照翻来覆去研究的时候，车钥匙出现在眼前。他一路小心翼翼地把车开回家。直到现在，他都清清楚楚地记得自己当时紧张又兴奋的心情，以及骆伽帮他张望行人，提醒他的情景。

金主任回家吃过晚饭，在地下车库开了君威出来，四周张望无人，君威穿越小路驶上长安街。十二月的北风寒冷刺骨，路上的行人在路灯下匆匆行走。金主任过了建国门立交桥，前方国贸的斜对面就是惠康公司的总部大楼。金主任向右猛打方向盘，车子盘桥上了东二环后立即驶进路边的小巷，在一个茶馆前停下。他下车，径直进入包厢，骆伽坐在里面。

骆伽前几年还留着长发，精致的眼睛和眉毛常常被掩盖在发梢下，也遮住了丽质。两年前，骆伽把长发剪去烫起来，染上几缕红色掺杂其

间，现出惊人美丽的容颜。骆伽就应该属于短发，黑亮的眼球，细长而轻微上挑的眉毛，笔直的鼻子，配上精心搭配的服饰，既不失女人的柔意，也不乏职业女性的气质。

骆伽礼貌地站起来，直到金主任坐下才开口说话："金主任，辛苦了，这次多亏您帮忙。"

金主任在骆伽面前，绝不敢以客户自居，而是定位于这家世界级公司的一个小合作伙伴。这样，他总能从惠康拿到源源不断的资源，包括昂贵的开发平台，顶级的金融顾问，出国培训的机会……一些在其他公司根本想象不到的东西。软件中心名义上属于经信银行，实际上被金主任承包，实惠等于落入他的腰包。他用讨好的语气问候骆伽："都是我应该做的，你也忙吗？"

骆伽将话题引入招投标："不是一直忙着这事吗？今天的会议还好吗？"

金主任要凸现自己的价值，反问："现在形势怎么样？"

周锐突然从上海返回北京，林佳玲成功取得崔国瑞的支持，方威不断突破客户关系，让她措手不及，骆伽坦率承认："我们第一轮有些被动，但是我不相信会输。"

金主任知道惠康的背景，点头同意："你们第一轮没有出手，不过捷科的实力确实很强，我重点询问他们方案与现有系统兼容的问题，他们基本上都回答上来了。"林佳玲的样子很像几年前的骆伽，只是略高几厘米，可是骆伽也不矮，那么林佳玲至少有一米七以上了吧。

骆伽发现他的声音停了下来，问道："然后呢？"

金主任被提醒，自己怎么会把骆伽和林佳玲进行比较？回答："还是有办法的，我问了很多细节，她要记录下来，回去研究之后再给我答

案。在这些问题上，我们可以说他们没有充足的准备，这就是捷科的缺陷。”

骆伽过滤着话中的每个字，逐字逐句地倾听和分析，这个“她”字让骆伽心里一动，捷科应该有很多人，为什么金主任偏偏只提“她”？骆伽饶有兴致：“她是谁？”

金主任还在回味着上午的交锋，他已经为林佳玲折服：“她叫林佳玲，捷科的市场总监。”

难怪这次捷科这么厉害，不只周锐一人，还有林佳玲。骆伽停顿一下问：“我们明天应该如何谈？”

“技术方面不用担心，你照这些内容准备，这都是我的问题，但是明天会议就要对不起了，我不能和你客气。”金主任把几页打印出来的文件交给骆伽，上面列出了几十个问题和答案。

这是演戏，骆伽明白，台面上必须公正、公平、公开：“您尽管问吧，就当我们不认识。”

她轻轻贴近金主任的耳边，压低声音问出最重要的问题，这也是今天见面的关键：“捷科最终的报价是多少？”

这是招投标绝对机密，但金主任却不敢不答，在她耳边轻轻说出那个数字。

72 ╱ 周五，上午十点十分

刘丰等候着项目小组的汇报，项目进行到现在，他遇到了很大的阻力，崔国瑞和信息中心明显支持捷科，常仪态度暧昧表现中立，肯定也

站在捷科那边。金融行业的监管越来越严格，稍有不慎就会掉进无尽的深渊，他不想冒任何风险，必须小心翼翼地按照招标流程，不能留下任何把柄。刘丰并不怎么担心，通过这么多年的官场历练，只要抓住两个原则就不会落马。首先不能得罪领导，便没人从内部抓自己的把柄；其次是宁可无所事事，也不要把事情搞砸，这样就没有人主动追究责任。只要把握这两个原则，便可高枕无忧。

刘丰正沉浸在自己的思路中，涂峰却正在长篇大论，汇报谈判细节，他不耐烦起来："过程我知道了，结论是什么？"

"还没有结果。"涂峰回答。

这次会议一定要有结果，刘丰不愿意纠缠，让肖晓阳放炮："你的意见？晓阳。"

肖晓阳拿出记事本，一本正经地汇报："我们重点谈了捷科的兼容性和惠康的实施能力，我个人认为结论是清楚的，惠康提出了完整详尽的实施计划，证明我们以前的判断是多余的。捷科对兼容性也做了详细的解释，毕竟以前的系统并非来自捷科，能否连上还要看惠康是否配合。这样比起来，惠康明显优于捷科。"

刘丰满意地点头，目光转向金主任："你的意见呢？"

金主任信心满满地表态："现有系统就是我们开发的，我应该有发言权，我对两套方案都进行了深入研究，也与两个厂家进行了充分的沟通。捷科是做了充分准备的，但仍然拿不出详尽的方案，我十分担心。"

刘丰看一眼崔国瑞："关于捷科的兼容性以及惠康实施能力的问题，应该都明确了，还有不同意见吗？"

崔国瑞心里不停地翻滚，招标过程中出现了不少奇怪的现象，他觉

得非常不踏实，然而，如同金主任和肖晓阳所说，他没有反对的道理：“没有了。”

“好，既然没有不同意见，答案就很清楚了。显然，惠康在招标过程中显示出了过人的实力，这也证明我们以前选择惠康的判断是对的。”刘丰看着会议室里的众人，肖晓阳和金主任抬头，等待他最后的决定。崔国瑞、涂主任以及常仪都低头不语，显然并不服气。刘丰不想就此搞僵关系，安慰说：“当然，捷科的表现也非常不错，从始至终都表现出了高超的水平和风范，我们也应该加以考虑，从小项目开始逐渐建立合作的关系。晓阳，你查查，看看最近有什么项目，在条件相似的情况下优先考虑捷科，或者在这个项目中，有没有些可以分割出来的产品交给捷科，他们对于完善方案是有功劳的。”

大局已定，肖晓阳顺着刘丰的思路说下去：“项目中有不少终端产品，捷科在这方面有优势，价格公道，我建议交给他们来做。”

崔国瑞最关心项目的核心部分，不为刘丰的承诺打动：“我有不同看法。”

刘丰心里有股火向上冲，我已经给足了他面子，他还得寸进尺：“什么看法？”

崔国瑞终于把忍了很久的话讲出来：“招标过程中出现很多意外：首先惠康的第二次方案与捷科过于接近，其次宏贯的价格高得不可思议，有人为操作的可能，这次招标极不正常。”

他竟敢在会议中试图推翻招标，刘丰没有料到：“呃？你有这样的感觉，有证据吗？”

“没有。”崔国瑞不得不承认。

刘丰给了崔国瑞台阶，他既然不接受，也没有示软的道理：“没有

证据就不能随便说，你尽可以去调查，一旦查出真凭实据，我们立即取消惠康的招标资格，查处相关人员。如果没有，我们必须实事求是地按照招标流程，宣布招标结果。”

“如果选择惠康，我不能保证这个项目成功。”崔国瑞下定决心，要把事情搞个水落石出。

崔国瑞是主管行长，他坚决反对，刘丰不得不有所顾虑，他一时之间不知道该如何处理。会议室中静悄悄的，众人都在思考立场，涂峰屏住呼吸仔细听着，这是关键的时刻，如果站错队，那将坠入深渊。他咬咬牙大声说道：“我们信息中心支持崔行长的意见，不能这样就决定了。”

涂主任突然打破沉默，一向明哲保身的他怎么会如此反常？常仪被他震动，脑海中浮过林佳玲认真回答问题的样子，不再徘徊不定，镇定地说出心里话：“惠康确实有抄袭的嫌疑，崔行长既然提出来了招标中的问题，我们还是慎重为好。”

刘丰心中剧烈震动，崔国瑞、常仪和涂主任竟然联手与自己抗衡。但他毕竟经历过大风大浪，冷静下来想起骆伽提出的应对方案，对她暗自佩服，缓慢说道：“有不同的意见很正常嘛，这说明大家认真负责，我们就要这种态度。这个项目十分重要，因此，我建议提交党委会讨论。”

崔国瑞愣在座位上说不出话来，这个建议他根本无法反对，反对这个提议就是反党，性质就严重了。刘丰拿出党委会的金字招牌压住众人，看看无人异议，舒坦地宣布：“今天的会议就到这里，下周一的党委会继续讨论。”

73 ／ 周五，上午十一点五分

骆伽放下电话，看着会议室中满心焦急的众人，发现林振威也正目光灼灼地看着自己，她不得不佩服这个料事如神的总经理。她对大家点头，轻声说道："崔国瑞坚决支持捷科，会议没有结论。"

看见会议室每个人都失望起来，骆伽露出笑容："如我们所料，提交党委会讨论。"

林振威笑了起来，站起身轻轻说道："大局已定，准备庆祝。"

这是实话，在七位党委成员中，骆伽得到了四个人的明确支持，加上一把手刘丰，确实大局已定。经信银行是她经营多年的地盘，本来就有错综复杂的关系。骆伽在几天前建议刘丰提交党委会讨论，他还觉得没有这个必要，现在看来这一招已经成为输赢的关键。

几乎同时，消息传到捷科公司，周锐本已准备接受最坏的结果，没想到关键时刻崔行长的坚定支持让自己有了苟延残喘的机会。

"我们必须抓紧时机去做党委成员的工作。"周锐知道刘丰将决定权转移至党委绝对不是好事，常仪和涂主任并非党委成员，刘丰彻底摆脱了他们，崔国瑞将陷入孤军作战。肖芸掌握了会议的过程，提议说："我们的表现很受认可，刘行长说可以考虑以后合作，肖晓阳建议把终端设备给我们，也能占到五分之一，拿下这部分，我们就能大幅完成任务了。而且，只要能够拱进去，我们就能慢慢地提高份额。"

方威反对切分，要是按照他的想法，必然分出一个你死我活不可，想想周锐的处境也就忍了，还是先帮他渡过难关吧。周锐不反对切分，却不敢乐观："我们永远不能把自己的希望寄托在别人手中，我们的当务之急，是尽快做党委成员的工作。方威，你迅速列出其他党委成员名单，我们分头上门拜访。"

74 ╱ 周五，下午一点十分

陈明楷绝望地看着销售报表，提拔杨露打击周锐的做法显然激怒了华东和北京的团队，他们立即压下订单对抗，强劲的势头被硬生生地压下来，距离季度结束只有三周的时间了，差距越来越大。

陈明楷希望经信银行的订单拯救自己，问对面一言不发的魏岩："经信银行的订单怎么样？"

魏岩打听到这个项目的最新进展："听说这个项目要提交经信党委讨论了，全赢的可能性不大，很有可能分到一部分。"

只要从这个超级大单中分出一点点，陈明楷就可以完成任务渡过难关了。魏岩又想起周锐的问题："如果切分了，周锐怎么办？我们部门会议已经冲突起来了，关系这么紧张，以后怎么在一起共事？"

陈明楷早有筹划，并不担心，叹了一口气："周锐坚持拉帮结派，无法与同事共处，但是能力还是有的，我能包容，但是他压下订单，性质就严重了。"

75 ╱ 周五，晚上七点二十分

方威从来没有这么绝望，骆伽精心布局，自己一头冲了进来，像左冲右突的困兽，不慌不忙的猎人正在慢慢将包围圈收小，他可以看见悬在眼前的屠刀。唯一的希望就是找出骆伽的破绽，它一定存在，但是在哪里？刘丰为了儿子去加拿大，骆伽为什么要去？里面一定有原因，方威小心翼翼地寻找着答案。他坐在鹿港小镇靠窗的座位上等候何玲，她是赵颖的同事兼好友。方威是在赵颖的宿舍见到这个可爱又毫无心机的女孩的，现在方威已经把她发展为安插在赵颖身边的内线，源源不断的

消息都是从这里传出来的。

何玲透露给方威KTV聚会的消息，并没有受到善良的赵颖的指责，方威和国峰在门口撞见太过巧合，并非何玲的责任。何玲很同情方威，听到他上次在KTV门口大声说“我不管你有没有男朋友，有没有结婚，甚至有没有孩子，我都永不放弃”，何玲十分感动，如果自己遇到一个这么痴情、有本事又这么英俊的男孩，她一定毫不犹豫地爱上他。方威只是没有国峰有钱，其他方面一点都不差。

晚餐过后，时机成熟，方威开始打听：“赵颖什么时候回北京？”

何玲并不生气，反而喜欢他的痴情：“应该这几天吧，她必须回来了，婚礼定在两周以后，婚礼后就要动身去加拿大了。”

方威不动声色：“她到那边怎么生活？温哥华也是冰天雪地吧？”

何玲毫无心机，一口气说出来：“他们的公寓早买好了，我看过照片，在市中心，景色特别好，对面就是海湾和雪山，交通也很便捷，走路五分钟就能到温哥华最繁华的商业街。”

“住的地方有了，怎么上学？”方威继续索取更多的信息。

“国峰买了最新款的宝马跑车，我也见过照片，真棒。”何玲就像看见了那辆车，语气里带着兴奋。

“这得需要几百万吧？他们怎么这么有钱？”方威试探着何玲。

何玲沉浸在公寓和跑车的幻想之中，感叹着：“人家国峰家里有钱啊。”

何玲并不知道更多的消息，但已经足够，方威可以肯定，骆伽去加拿大肯定跟国峰出国留学有关。晚饭后，方威送何玲回宿舍，然后用最

快的速度返回酒店，连接上网，等待泡泡龙。他在床上几乎睡着的时候，叮咚一声，泡泡龙上线了。

方威：我知道骆伽去加拿大的原因了。

泡泡龙：是什么？

方威狠狠地在键盘上敲出：帮助刘丰的儿子办理出国手续，买房买车，这是刘丰支持惠康的原因。

泡泡龙：你有证据吗？

方威：没有。

泡泡龙：去拿到证据。

76 ╱ 周五，晚上八点十分

黄静在家的时候，周锐总能得到彻底的放松和休息。现在，那些纷争压榨着周锐的精神，为了能够将它们排除出去，周锐甚至开始学习洗衣服，却将水弄得满地都是，衣服还是皱巴巴地堆在盆里。

黄静一直没有回电话，周锐赌气，本想坚持冷战，但是经历了洗衣服的挫折，他回到沙发边，拿起电话，又是黄静妈妈接了电话。丈母娘很关心周锐，问候之后，周锐开始诉苦：“洗衣机那么多按钮，都不知道按哪个。而且，我怎么也找不到冬天的衣服……是啊，一年前收的，我怎么可能记得住……”

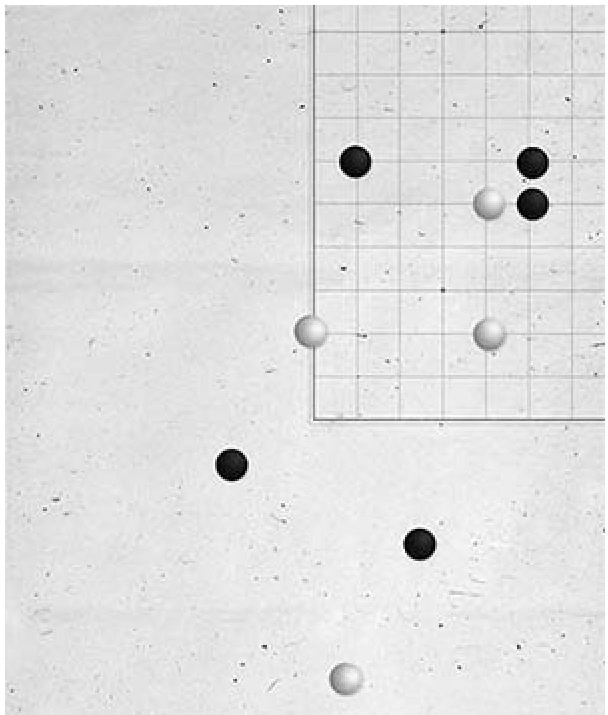
丈母娘帮周锐出主意：“你既然找不到，就去买几件衣服吧。”

周锐苦笑，向丈母娘诉苦：“我没有现金了，卡里有钱，可是我忘

记密码了。是啊，静静说过，可是我忘了啊，要不然，让她打电话给我？”

丈母娘从不抱怨女儿，同情地说道：“静静说现在是香港的圣诞购物季，她约朋友去香港了，昨天的航班。”

第十一周 败局



77 ╱ 周一，上午九点二十分

周锐离开经信银行，心里郁闷的同时，也觉得好笑。工会主席是位五十多岁的大妈，主抓计划生育工作，是党委成员之一。为了拉近距离，周锐聊了很长时间的计划生育，说到自己还没有孩子，这位大妈拼命夸奖他支持国家的计划生育政策。周锐向她解释客户关系管理系统，她目光炯炯地说："这玩意儿也能帮助计划生育？"周锐才想起还没有介绍项目的背景，半个小时以后，他逃出了她的办公室，因为这已经不是周锐介绍项目情况，而是她向周锐普及计划生育的知识。

周锐在咖啡馆里等着林佳玲和方威，由于时间紧迫，大家分头去见银行的主要领导。现在他们带着失望的神情陆续走入咖啡馆。

78 ╱ 周一，上午十点整

肖晓阳作为最终使用部门的代表、金主任作为外部技术专家，列席党委会，他们将是惠康用来进攻的大炮。刘丰有绝对的把握，他担任一把手以来，反对者已经被清理出去，等这个项目过去，下一个清除对象便是崔国瑞了。

例行的政治学习结束之后，刘丰缓慢说道：“除了学习‘三个代表’的重要思想，我们今天召开党委会，还有一个重要的议程。”刘丰停顿一下继续说：“客户关系管理系统是发展客户、拓展市场的重要基础，我们必须建立起强大可靠的客户关系管理系统，才可以在市场竞争中取得优势。项目招标到了关键的时刻，对于这么重大的项目，党委有责任站出来把好关。市场发展部直接使用系统，软件中心是技术权威，因此邀请他们列席党委会。晓阳，向党组成员介绍一下招标情况。”

肖晓阳列席党委会，认真地用投影屏幕介绍了招标的过程，重点对惠康和捷科方案进行了对比，客观背后，隐藏的完全是惠康的优势。刘丰转向崔国瑞，让他表态：“老崔，你一直具体主管这个项目，也发表一下意见吧。”

崔国瑞孤掌难鸣，周围都是刘丰的亲信，支持自己的涂峰和常仪都被排除在外。他抬起头：“惠康和捷科的方案都是优秀的，但是，我认为在招标过程中，尤其是第二次招标过程中有不少疑问，惠康大幅度修改方案，十分接近捷科第一次招标的方案；其次，宏贯公司给出了莫名其妙的价格，都对招标产生了严重的影响。我建议，调查清楚后再下结论。”

他仍然这么强硬，刘丰怒火中烧，表面仍然不动声色，拉出肖晓阳放炮：“晓阳，崔行长认为招标过程中出现了问题，你的观察呢？”

肖晓阳挺直身体，毫不含糊：“我没看到任何问题，我们把两期工程合并，必须修改方案，捷科不也这么做了吗？至于宏贯，当然有权报出任何价格，他们完全没有机会，报价不慎重是完全有可能的。”

刘丰趁热打铁，点出金主任：“你是专家也是技术权威，谈谈你的观点吧。”

金主任不负厚望，打开投影机，有条有理地说着：“我对两家的方案从技术上进行了研究和分析，惠康和捷科的方案都是先进的，体现了国际领先水平，通过这个项目，一定能够推进经信银行的信息化水平。然而，我们一直采用惠康公司的系统，在兼容性上，惠康有着先天的优势，而且我们的工程师熟悉惠康的产品和方案，便于支持和服务，既是最佳的方案，也是风险最低的选择。”

崔国瑞顽固不化，刘丰失去耐心，提议道：“党委成员听取了项目小组的汇报，我建议举手表决，同意选择惠康公司方案的，请举手。”

崔国瑞豁了出去，强硬地表态：“我反对，我还是坚持调查清楚，再继续招标。”

“允许保留个人意见，少数服从多数。支持惠康的请举手。”刘丰再次强行闯关，推动方案通过。

大多数党组成员举手，崔国瑞控制着怒火，拒绝表态。那位负责计划生育的大妈坐在那里，慢悠悠地说：“好好商量嘛，何必生那么大的气呢？我们党的原则向来是实事求是，没有调查就没有发言权，理论联系实际嘛。”

“五比二通过，少数服从多数，允许保留意见。”刘丰没想到，即将

退休的老太太居然站在崔国瑞一边，“晓阳，准备合同筹备举行签约仪式。”

79 ╱ 周一，上午十一点三十五分

骆伽没有召集会议，但是与项目相关的同事们自动地聚集在作战室中，等候着决定性的结果。骆伽的手机铃声响起的刹那，所有目光汇集在她的表情上，希望能够从中窥出蛛丝马迹。从她的称呼中可以猜测出来电的是经信银行的工作人员，骆伽说了谢谢放下电话。她眼睛眯起，嘴角从两边轻轻翘起，笑容甜甜地绽放出来，紧张气氛被这个横空出世的笑容一扫而空，众人顿时沐浴在笑容中忽略其他。

骆伽收敛笑容，大家才意识到惠康赢了，她这才宣布：“现在是庆祝的时刻，我们一起打赢今年国内最大的项目，这也是亚太地区最大的订单。我们还有最后一个任务：庆祝！”

掌声响起，欢笑四溢，消息迅速在公司传播，通过电话和电子邮件，迅速传到惠康在全球的每个分公司，大量祝贺的电子邮件从世界的各个角落传来，直到骆伽的电子信箱被挤爆。

所有人都离开会议室之后，留下来的林振威注视着骆伽，此刻他忘记了输赢，只记得她绽放出来的笑容。他走到骆伽身边，将文件递给她。文件上附着机票，这是一张飞往纽约的头等舱机票，时间是去哈佛参加EMBA课程的前一周。文件是公共关系总监的职位待遇书，这是一个非常让人满意的数字。文件之间还夹了一张音乐会票，日期是圣诞前夜。骆伽抬头看着林振威，他笑着用手指向自己。骆伽心中犹豫起来，这是林振威的一次约会邀请，她明白其中的含义，要接受这个邀请吗？林振威总是很绅士，骆伽却能感受到他隐隐的追求之意。骆伽看着林振威，想着周锐，终于还是将音乐会票抽出来，还给林振威。林振威的目

光和笑容没有任何变化，把票放进西服口袋，有风度地坐回座位，将另一份文件递给骆伽。

这是一份北方区销售总监的岗位说明书和密封的文件，信封上写着周锐的名字，按照公司规定，只有收信人才可以打开。经信银行的订单已见分晓，林振威开始了新的布局：“我们不仅要击败捷科，还要彻底摧毁他们的抵抗力量。这就像打仗，我们夺下一个城市，还要击溃敌人的有生力量，甚至把敌人的队伍收编下来，这样对手就永远失了抵抗的能力。我希望，你的职位由周锐担任，你去和他谈谈，有把握吗？”

骆伽得到了消息，周锐已经被降职，输了这个订单，他更加走投无路了：“我们此时敞开大门，他本不应拒绝，但是，他有时非常固执，死守原则，我不能确定他的态度。”

“他来最好，不来也没关系，我们也是人才济济。”林振威态度淡然，又叮嘱骆伽，“签合同后，别忘了发邮件通知亚太区，让那些总部的大老板见到你的成绩，有机会的时候，他们才会想起你。”

80 ／ 周一，中午十二点十分

周锐对失败做好了充分的准备，就像即将上战场的士兵，上阵之前已经接受战败覆亡的可能。这个世界上根本没有常胜将军，既然选择战斗，就应该准备面对失败，无论多么惨烈的结局。在周锐的销售生涯里，他经历了无数次输赢，能够接受各种局面，这也像经历生死的老兵，只有保持平静的心态，才可以在临死的瞬间，冷静地寻找到最后一丝机会，反败为胜。

周锐知道这次毫无反击的机会，骆伽封死了前进之路，陈明楷堵住了后路，他失去再战的机会。得知经信银行党委会的决定之后，周锐开

始思考下一步的计划，他和陈明楷之间不可调和，留在公司只能自取其辱，只能离开公司。周锐并不担心工作，打个电话就会有猎头公司蜂拥而来，加入新公司，并拥有新的团队，何必计较眼前的得失？让他惆怅的是，这家公司里有太多自己无法抹掉的回忆。

陈明楷下午将要召集北京全体员工的会议，这次会议就是针对自己，周锐在捷科没有什么前途了，但是还要为自己的团队做好安排。他把所有人都请到公司附近小餐馆的包间，让他们有所准备。他们都知道了经信银行的结果，默默坐在桌边，没人主动点菜，周锐拿出菜单说："老规矩，每个人一道。"

饭菜上来，他们边吃边聊一些公司以外的话题，谁也不想提到敏感的事情。眼见饭菜见底，周锐再不说就没有机会了，终于开口："大家应该都知道了经信银行招标的结果，虽然没有正式公布，但是我们已经输了，这么重要的项目失利，应该有人承担责任。"

方威不等他说完就大声说："这个项目我负责。"

"我只是和大家聊聊，把第一手信息给大家，不是要分出责任。这个季度没有结束，经信银行也没有最终签合同，只要有一线希望，我们还会继续努力。"周锐希望他们做好心理准备，苦笑一下说："但是公司可能想法不一样，陈总要和我谈话，估计谈这件事，下午要开全体大会，可能也和这个项目失利有关。我们即便输了这个订单，在短短两个月就打开北京市场，我虽然遗憾却也无悔，以后不能并肩作战了。对于经信银行，我们即使输了订单，却没有输了客户，只要以后好好耕耘，在佳玲的支持下，肖芸，你还是可以赢回来的。"

崔龙拍着桌子说："即使经信的订单输了，我们拼命也要把这个季度任务做完，你不需要辞职。"

现在只有谢伊没有完成任务，她表态道："我也不藏着了，把所有

的都拿出来，逼着经销商把明年的订单也下了，咱们一定超额完成任务，陈明楷还有什么话说？”

“现在这家公司，我是实在不想待下去了。”周锐苦笑，离开公司是解脱，未尝不是好事，现在不是告别的时候，他不想把气氛搞得这么凄惨，“我讲个故事吧，我的小外甥不到十岁，和他最要好的朋友发生争执，两人商量用‘剪刀、石头、布’解决问题，谁赢听谁的，把我叫来做公证。他朋友说，喂，咱俩是好兄弟，非要分出胜负就太伤和气了，待会儿都出‘剪刀’就算了事，好不? 我外甥一脸纯真地说没问题。我喊一二三开始，结果，他朋友出的是石头，我外甥出的是布。”

肖芸被故事吸引，露出笑容说：“呵呵，你外甥真厉害。”

气氛活跃，周锐借用这个故事讲着现实：“是啊，现在小孩子都这样了，咱们中国人就是厉害，要是老外，一定老老实实地出剪刀。可是，人和人之间还有信任吗？大家为了争权夺利就变本加厉了。在我们公司里，团队之间互不信任，于是互相猜疑，猜疑不断产生误解，误解产生怨气，怨气爆发冲突，相互之间陷害倾轧，接着就是背叛和仇恨，仇恨产生暴力和杀戮。如果连小孩子都变成这样，这个国家会怎么样？我们就一直不停地内斗下去吗？”

大家默不作声，周锐勉强笑出来：“现在公司就是这样，离开未尝不是好事。”

崔龙想想，这里没有外人：“我倒有个想法，此处不留爷自有留爷处。周锐，我们大家跟你去，就凭咱们这些人，到哪都能打出一片天地来。”

“这个季度没有结束，不能放弃。经信银行的订单难以挽回，我们还要努力完成任务。”捷科干不下去，自然可以换家公司，周锐并不反对，只是觉得时机不到，“当初，我们压下订单是无益的做法，不但没

有解决问题，反而加剧了冲突。大家努力把订单都签下来，即便走了，也要把任务完成，不留遗憾。”

方威点头，拿出手机说：“既然你这样说，我给上海打电话。”

周锐明白，方威想通知上海下订单：“你现在就打，这个季度只有两周就结束了。”

方威出去打电话，周锐笑着说：“摧龙八式还有几步，今天说完吧，别留在以后。”

饭桌上寂静无声，周锐语气饱满，想完美地讲完：“经过前面几个步骤，马上就要谈判签合同了，这就像领了结婚证，领了证是不是恋爱就结束了？不是，这是开始，可是如果服务不好，老婆会跑掉的。现在八〇后闪婚闪离的不少。唉，谢伊，你怎么抹起眼泪了？没什么大不了，算了，大家既然没有心情，我就不说了，反正也不是生离死别。”

方威打完电话回到饭桌，咬着牙一句话不说，他隐隐约约还抱着反败为胜的希望，只要拿到刘丰的证据就可以改变招标的结果。怎么拿到呢？即使拿到又能怎么样？前途不可预测，但是方威不会放弃，不会像周锐这样，接受失败的命运。他抬起头来，目光坚定：“经信银行的合同没有签，只要有一线生机，我们就不能放弃。”

81 ／ 周一，下午一点十分

经信银行选择惠康的消息引发了连锁反应，陈明楷决定立即采取行动，周锐不但毫无价值，而且成为阻碍完成任务的绊脚石，必须立即处理，积压的订单才能顺利签下来。他计算着，如果这样，还是可以完成任务的。人力资源的主管王莉坐在陈明楷对面，她人个子不高，短发齐耳，这件事必须由她出面。

陈明楷不便直说，先探她的想法：“我们丢失了经信银行订单，周锐负有直接的责任，然而他的业绩有目共睹，我想听听你的建议。”

王莉知道其中复杂的关系，尽量恪守人力资源的职责，不参与内部斗争，摆明客观公正的立场：“一般来说，有四种方案可以选择。第一种主动辞职，这是最简单、便捷和通用的方式，大家好聚好散，两不相欠。第二种是签署业绩改进计划，也就是PIP，让员工在指定的期限内达到改进目标，这个期限通常是六十到九十天，如果员工没有达到，公司可以理所当然地开除他，这是开除员工的必经手续，中国的劳动保护法不允许因为业绩或者丢失订单而开除员工。如果员工违反公司规定或者国家法规，公司则可以直接开除，周锐显然不属于这种情况，这是第三种。第四种是劝退，公司希望他立即离开，又没有正当理由，可以根据员工的服务年限制订补贴方案。周锐在公司服务时间较长，我们至少要拿出五到七个月的薪水，他的收入又很高，这个数字相当可观。”

陈明楷首先排除了签署PIP的方案，他没有时间等待，周锐必须立即离开。他没有违反公司规定或者法律，第三种方案也不可行，便只剩下主动辞职或者通过补贴劝退的方案了。陈明楷盘算已定，对王莉说道：“你做一套补偿方案，周锐是有贡献的，按照最优厚的方案做，立即打印出来交给我。”

王莉离开了办公室，陈明楷深思一阵，通知秘书，把周锐找来。周锐很快出现在办公室，坐在陈明楷对面，自从他被驱逐出销售会议，他们再也没有面对面谈过话。陈明楷看着报表沉默不语，办公室竟陷入尴尬的对峙气氛。

周锐先放弃了僵持：“陈总，您找我？”

陈明楷明知故问：“经信银行的招标有结果了？”

周锐直截了当地回答：“对，他们决定采用惠康的方案。”

陈明楷目光注视着周锐：“你肯定？”周锐点头：“肯定。”

陈明楷得到肯定答复，深入询问：“输了这么重要的项目，你打算这么办？”

周锐的回答更加简洁：“我打算辞职。”

事情变得这么简单，陈明楷反而不知道该说什么，想了一下：“输了，不完全是你的责任，但是总要有人承担责任。”

周锐没有反驳，在这点上他同意他的观点。陈明楷反而有些同情他：“你有什么打算？”

周锐打算先休息一段时间，然后再看工作机会，不过这个季度还没有结束，现在言之尚早。陈明楷心中不忍，安慰他：“我和人力资源谈了，你做出不少贡献，我帮助你申请N+3的补偿计划，你等等。”

陈明楷打个电话，王莉出现在办公室，把一份打印文件交给陈明楷，然后离开。陈明楷把文件推到周锐面前，周锐明白N＋3的含义，N表示在公司的服务年限，他不缺生活费，但是八个月的薪水仍然相当诱人，陈明楷没有让他在经济上吃亏，甚至十分大度。他们此前还针锋相对，此刻竟也缓和下来。

陈明楷苦笑着说：“我其实不想看到这一步，我希望我们还能保持友好的关系，你尽快办理手续吧。”

周锐一直希望坚持到最后一刻：“我打算这个季度结束以后，再向公司提出来。”

陈明楷突然警觉，只要周锐不走，华东和北京的订单就下不来，断然拒绝：“不行，必须在本周内办理全部手续。”

周锐没料到这么突然，解释说：“这个季度还没有结束，经信银行的订单也没有签，我现在不认输。”

陈明楷也有些意外：“早一周两周又有什么关系？早晚都一样嘛，为什么要等到下个季度？”

周锐恍然大悟，猜到原因：“我会帮助你把华东和北京的订单都签下来。”

陈明楷被猜中心事，十分不快，只要周锐在公司，就是致命威胁。他断然拒绝：“不行，你必须本周辞职，这样就有八个月的薪水，否则一分没有。”

周锐并没有把八个月的薪水看得太重，斩钉截铁地拒绝：“即使输了，我也要坚持到最后，不坚持到最后，我决不放弃。”

“你有没有想到后果？”陈明楷质问，两人间的空气陡然紧张，一个火星就可以点燃空气。

“没有想，也不需要想。”周锐更加坚决，他们之间的和平气氛只是暂时的。

陈明楷没有退缩的余地，站起来：“周锐，你不要一意孤行。”

周锐语气坚决：“我现在不能放弃。”

陈明楷抓起电话，通知秘书：“立即召开员工会议，北京所有员工必须参加。”

方威处于前所未有的矛盾中，不甘心失败，又找不到反败为胜的方法，只有泡泡龙虚无缥缈的指引。即使找到骆伽为刘丰儿子办理出国手续的证据，会有什么样的结果？泡泡龙是谁？方威甚至觉得这有可能是

骆伽刺探情报的管道。如果泡泡龙是就骆伽，这个玩笑可就开大了，能够掌握这些隐私的，除了骆伽和刘丰本人，他还真想不到其他的可能。方威隐约想到一条途径——从赵颖那边拿到证据，但后果不堪设想，这注定是打开一个魔盒，至于产生什么样的后果，方威不能预料也不能控制。这是两败俱伤的打法，他可能再也不能在金融系统做任何产品的销售。如果这样，怎么面对赵颖？方威心中一动，也许这是拆散国峰和赵颖的唯一机会，她会原谅自己吗？方威心不在焉地来到大会议室的门口，北京地区的全体员工都已经坐在里面，他立即有了不好的预感，一定和经信银行的项目有关。陈明楷坐在会议室的正前方，旁边是魏岩和李朝东，林佳玲坐在他们的侧面，周锐隔着桌子，独自一人与他们面对面，仿佛待审的被告。

全体员工到齐，陈明楷站起来，目光滑过每个人的脸庞："大家可能听到了消息，经信银行决定选择我们竞争对手的方案，今天开会的目的是向大家通报一下，然后介绍我们针对这件事的计划。周锐的团队一直在跟踪这个项目，付出了巨大的代价，通过两轮的招标还是功亏一篑。我们虽然在这个项目上失利，但并不影响我们继续与经信银行建立更加深入的关系，这次失败将是未来胜利的基础。"

陈明楷话锋一转，看了一眼周锐："就在刚才，我和周锐谈了话，他提出为失利负责，具体的细节还在商量之中。但是，我相信周锐一定会继续支持我们完成这个季度承诺达成的目标。"

陈明楷的宣布引起一片喧哗，这件事的严重程度和处理速度出乎预料。周锐迎着众人不解的目光，缓缓站起来，努力控制着声音："经信银行今天上午的党委会确实选择惠康，我理应为失利负责，我们如果最终输掉，我将离开公司。但是，经信银行没有签订合同，这个季度也没有结束，虽然机会渺茫，我还是不应该放弃。辞职是这个季度以后的事情，现在我还和大家在一起。"

两人的意见明显不一致，方威要替周锐辩解，魏岩突然站起来给陈

明楷帮腔，这是关键时刻，绝不能放松：“不要自欺欺人了，既然客户做出了决定，你就应该承认现实，承担责任，拖延有什么益处？”

只要宣布周锐辞职，华东和北京地区的销售团队就没有了指望，订单可以尽快签下来，陈明楷已经达到目的，大声宣布会议结束：“今天的会议就到这里，人力资源部门将会继续处理后续的事情，无论发生什么事情，都不能影响我们的业绩。”

周锐感觉也许这是最后一次当众讲话，不能这么不明不白，立即阻止会议结束：“等一下，我可以再说几句吗？就当是临别赠言吧！”

继续下去，必然带来负面影响，陈明楷本想离开会议室，正遇到怒气冲冲的崔龙。方威和钱世伟已经站起来。他突然意识到，如果拒绝周锐发言，就会产生肢体冲突，只好点头。

周锐情绪激动，稍微平复才说道：“我们一起共事，不管大家怎么看我，我都将大家看作好朋友。请大家不要为我担心，既然负责了这个项目，我就有心理准备去失败。只要有坚强的团队，失败不可怕，只要聚拢在一起舔舔伤口，还可以继续拼。我不担心这个团队，我们已经有了一支走向巅峰的团队。”

周锐蔑视地看着魏岩和李朝东：“真正的失败是丧失团队精神，这才是我真正担心的，领导者不能把自己的利益凌驾于团队之上，为了自己出卖团队。如果大家都心怀鬼胎，各自盘算，这个团队根本就不能在激烈的竞争中生存，最终必然是失败。可是，有人偏偏喜欢搞这一套，自以为捡了便宜，其实不知道团队的覆灭就在眼前，这是实现个人利益的捷径，却是团队的绝路。”

周锐走到陈明楷身边，把大家的目光也吸引过来：“还有人自以为高人一等，翻手为云覆手为雨。其实每个人都看得清楚，心里明明白白，你到底是真帮助他们，还是在利用他们。你对别人有价值有帮助，

别人才会相信并依赖你。依靠手中的权力去控制团队，早晚会被人打翻在地。你坐在这个位置上，权力并非上天赐予，你的每一分收入和荣耀都是你的团队帮你拼出来的，你有什么权力高高在上，对你没有用的人就喊打喊杀？”

周锐离开陈明楷，走回去：“捷科是非常好的公司，大家有好的学习和发展机会，以后当你们成为一个管理者的时候，请记得我说的话：让你的团队内部保持诚信。我还要感谢我的团队，刚回到北京时，我们死气沉沉，看不到任何希望，我们在最短时间内恢复了斗志，我们并肩作战，赢得了一个又一个的客户。现在距离季度结束时间还有两周，我们已经提前完成了承诺的目标，这是我们共同创造出来的奇迹，能够一起度过这段时光，我感到骄傲和光荣，谢谢你们。”

周锐讲完，胸部在不停地起伏，他在控制自己的情绪。会议室中一片寂静，然后掌声从每个角落爆发出来，连魏岩都尴尬地附和着。方威起身走到会议室中间，他是经信银行项目真正的操盘手。大家看他站出来，都平静下来。方威大大咧咧地宣布：“我负责经信银行这个项目，如果输了应该我承担责任，我辞职。我和周锐在一起这么多年，他带着我东跑西颠冲在一线，打下这么多订单，赢了那么多客户。销售本来就有输有赢，因为一次输赢就赶走自己人，不是自杀吗？经信银行这个订单输了，又有什么了不起？只要我们态度好，客户会记得我们，他们已经要找些订单来安慰我们了，我们已经杀入惠康防守最坚固的堡垒，并且在防线上撕开了缺口，我们将从这个缺口冲进去，彻底打下这个堡垒，然后把惠康的据点一个一个拔掉。现在把周锐赶走，最高兴的就是惠康了，他们一定要庆祝了。如果周锐都走了，捷科在中国还有什么前途？他走，我也走。”

众人都觉得惋惜和遗憾，肖芸抓住这个节骨眼儿站出来：“还有我，这个项目我也负责，凭什么让周锐一个人承担责任？有本事把我也撵走啊。”

肖芸人缘很好，她小腹隆起，公司不可能开除孕妇，很多人都笑出声来，肖芸摆摆手："我几年前就认识周锐，这个季度又在一起。他在前面冲锋陷阵，就有人在后面捡现成的，做的事情越多，出错的可能性越大，即使没有出错，也可以捏造出莫须有的罪名，不做事的千方百计从做事的人手中抢业绩，不惜一切手段。哎，前面打仗的成天想着正事，后面的奸臣总想着谋害好人，我现在是理解岳飞是怎么被害死的了。"

大家笑声中掺杂了一些悲情，陈明楷担心会议会向不妙的方向延伸，示意阻止会议。魏岩趁肖芸停顿喘气的空当，突然站起来："大家说得有道理，但与今天会议内容无关。我们接下来好好谈谈，我们一定妥善回答并处理大家的疑问。"

肖芸抢在前面一吐为快，崔龙早就憋了一肚子话，用粗厚的嗓门说："别急，我还没说呢。肖芸说到了岳飞，这个比喻太有道理了。如果周锐是岳飞，你们这里有些人就是秦桧和宋朝皇帝，每天躲在办公室里琢磨自己人，不敢出去见客户。可是，就你们这些人渣能笑到最后，为什么？岳飞把心思用在对外作战上了，你们成天罗织罪名。岳飞认为你们是自己人，拼命尽忠尽孝，你们却把岳飞看作最大的威胁，心怀鬼胎设计陷害，置于死地而后快。谁跟你们在一起谁倒霉，你们就是一个大酱缸，老子也不干了。"

崔龙用胳膊碰了一下钱世伟，示意他出来表态。这工夫，李朝东突然跳起来："你怎么能这样说？我是秦桧吗？"

崔龙又蹦起来回应："你不是秦桧，你不配。"

钱世伟是新人，有些怯场，结结巴巴地说道："我也走，试用期还没满，你们开除我也容易。我以前也在其他公司干过，跟了不少老板，不过我最佩服周锐。他手把手教我，我已经把他当作老师了。师父，我叫你一声师父，谁跟我师父过不去，我跟他没完。"

气氛被崔龙、肖芸和钱世伟彻底搅乱，大家兴奋地鼓掌喝彩，压抑很久的郁闷释放出来。谢伊还没有说话，她慢慢站起来："我真不明白，公司为什么要现在赶周锐走，他不是说了吗？这个订单输了他就辞职，现在合同没有签，为什么现在就宣布他离开？"

经谢伊这么讲，众人也觉得反常，谢伊看着陈明楷，不慌不忙地说道："公司最起码应该让周锐留到这个季度结束，等到最终的结果出来，再处理。"

谢伊的说法合情合理，魏岩没有制止住周锐团队，陈明楷又焦急又生气，紧咬嘴唇，等到谢伊说完才缓慢开口："说完了吗？你们既然要走，欢迎，现在就办理手续，全部离开，捷科照样可以生存。"

会议室再次安静，事态居然发展得这么严重，完全出乎想象。陈明楷押下的赌注果然奏效，刚才狂热的气氛被泼了一盆冷水。陈明楷宣布会议结束，向大门走去，既然他这样讲，周锐铁定要离开了，众人纷纷退去。

"等等。"林佳玲在关键时刻站起来，她身材高挑，穿着剪裁合身的套装，在门口拦住众人。她来自亚太区，非常有分量，她向来给人优雅的印象，似乎不适合这种竞争激烈的公司，不过她却能保持一份淡淡的从容，连周锐都觉得难以做到。林佳玲像处于大风大浪中的一叶小舟，声音却十分沉稳："这个季度之初，我不认识周锐，却听说过他，好坏都有。有人说他有能力，有人说他喜欢拉帮结派。为了经信银行的项目，我们共事一段时间。这么多人和他同进同退是有原因的，他诚实地对待下属，帮助他们，没有觉得这是给别人的恩惠。作为一个团队的领导，这些好像就是他每天都应该做的。请设身处地地想一想，如果一个人不求回报地帮助你，你是否愿意和他并肩作战？我想我愿意，所以，想请陈总重新考虑，做出正确的决定。"

陈明楷处于被动，却没有退缩的余地，他大声拒绝道："我已经考

虑清楚了，我们不姑息严重的失败，周锐提出了辞职，承担了责任。我希望大家能够坚守岗位继续工作，今天的会议就到这里。”

这么多人都拦不住陈明楷的一意孤行，他说完就要推门出去，方威大声阻止：“等一下。”

陈明楷好奇地看着方威，已经说得这么明确，他还有什么好说的？会议室的每个人也都同情地看着方威，林佳玲都不能改变陈明楷的想法，他能有什么办法？在这瞬间，一个主意跳入方威大脑，不管付出什么代价，面临什么后果，都不能让周锐被陈明楷踢出公司，他笑着说：“给我一周时间，我可以反败为胜，打败惠康，赢下经信银行的订单。”

陈明楷被打得措手不及，他开除周锐，借口便是输了经信银行的订单，如果方威保证赢回来，就失去开除周锐的理由。况且，赢下这个订单利益极大，陈明楷目光灼灼地看着方威，反复权衡，一字一句地问道：“好，我给你一周时间。你必须保证，如果你做不到，怎么办？”

“我离开公司。”方威说道。

“你呢？”陈明楷看着周锐。

“我一样，同进同退。”周锐回答。

“好。”陈明楷答应着，然后转向人事经理王莉说道，“现在就给他们准备PIP。”

陈明楷终于离开会议室，其他人纷纷散去，王莉走到周锐和方威身边：“我取文件，一会儿去你办公室找你，好吗？”

几分钟后，周锐和方威签了PIP，王莉总算松一口气，取走文件。两人在办公室中面对面无话可说，手机突然响起，周锐接了电话，短短

几句挂掉后，苦笑：“骆伽。”

方威兴趣大增：“什么事？”

“约我晚上一起吃饭。”周锐诧异极了，自己刚签了PIP，骆伽就得到消息，她肯定在捷科内部也有内线，难怪打不过人家。

方威夸张地威胁：“你上次和这魔女见面之后，就跑了老婆，还敢去啊？”

周锐猜出了骆伽的动机：“她上次让我回答两个问题：第一个是要不要把经信银行订单分一些，第二个问题是问我是否愿意去惠康。我没有回话。今天她是来要答案的。”

方威更加好奇：“你怎么回复？”

周锐也不知道，按说切分订单有点晚，骆伽应该有能力说服经信银行分出一些残羹剩饭，然而切分肯定不是无条件的。至于第二个问题，去惠康对我应该是个选择，可是我心里总是不能接受，好像在战场上缴械投降。”

方威也很矛盾，一方面想劝周锐坚持，同时又不想让他失去这个机会：“别这样想，这不是打仗，大家不是你死我活的敌人，公司间跳槽很常见。陈明楷要赶你走，你必须找工作，惠康是很不错的公司，你去了之后还可以把陈明楷打得满地找牙，不是很痛快吗？”

周锐承认方威说得有道理，他今天还不能做决定，一切等到这个季度结束，他还要和林佳玲聊聊，他不想和她成为对手。

82 ╱ 周一，下午四点十分

何玲笑着在登机口欢迎赵颖一家四口，她已经把刘国峰算了进去。赵颖走到机舱的转弯处，看到师父点头微笑，她走到座位后，徒弟轻轻地把行李箱打开，扶着母亲坐下。不可能这么巧的，最好的朋友们全部聚集在这架飞机上。何玲把赵颖父母接到了头等舱，这是她们使用的小小特权。

飞机滑行起飞，向前一蹿腾空而起。平飞之后，空中小姐们在机舱里穿梭为乘客端茶送水。赵颖看着窗外的城市，心里充满各种感觉，什么时候才可以回到这片土地？看着脚下起伏的山坡和田野，她试图将这一切刻在她的脑海。这次回家还算圆满，国峰到了家里，尽力去适应这种生活方式，但是自己家的条件确实与国峰家的条件差距太大。房子是两室一厅，国峰只能睡在客厅的沙发上，晚上赵颖和父母在客厅里聊天，国峰只能在那里哈欠连天，早上只要有人起床，国峰就必须穿得整整齐齐爬起来。他没有怨言，刻意地适应赵颖家里的环境，甚至讨好般地对待自己的父母。直到赵颖探问他的时候，他才承认好几天没有睡好觉了。赵颖建议国峰去住酒店，他早就期盼着这一刻，立即找到最近的五星级酒店住了进去。赵颖以前读书时总是路过这家酒店，从大落地窗望进去，衣着鲜亮的人们在里面走动，她从来没有进去过，那不是自己的天地。

当赵颖陪父母去酒店见国峰的时候，她找到了感觉，像在家里一样招待着父母，父母却拘谨起来沉默不语。赵颖妈妈喜欢国峰，可是爸爸却有所保留，多年开出租车的经历导致他对富人有种根深蒂固的厌烦，富人的钱要么来路不正，要么巧取豪夺，有钱的男人总在外面花天酒地。可是，他不得不接受国峰，由于家里的经济条件，女儿不能上大学，他一直愧疚于心，现在女儿可以去加拿大留学，这都是国峰的功劳，他不能反对女儿嫁给国峰，知恩图报是他做人的准则。

“乘客们，大家好，飞机已经离开重庆飞往北京，预计在一个小时四十分钟后到达北京首都机场。根据天气预报，北京在昨天大雪之后，

天气已经转晴，气温零上三度。”赵颖听出这是徒弟的声音，她这么快就有资格报行程了吗？这不是一件简单的事情，要经过严格的考试和认证。

广播的声音没有停止，继续说道：“在今天的航班上有位我们最好的朋友，两个月前她也是一名空乘，像我们一样为大家服务，但是她下个月就要离开我们，出国读书了。”

这段广播十分反常，乘客们都抬起头来，声音继续飘荡在机舱中：“我加入航空公司，她是我的师父，把经验和知识教给我。第一次飞行的时候，飞机颠簸，我把一杯滚烫的咖啡泼在乘客身上，我手足无措，她帮助乘客擦衣服，赔礼道歉。这些事情每天都在发生，已经成了习惯。赵颖，可是你就要离开了。我们盼着你早日回来，祝你一路顺风。”

乘客东张西望，寻找着这个叫赵颖的空中小姐。赵颖心里泛起酸楚的感觉，何玲的声音出现在广播中：“赵颖，你是我们航空公司最可爱最可亲的空乘。我是何玲，别忘了给我们发电子邮件，一定要有你的照片。我们还要恭喜你，祝你和国峰新婚快乐，白头偕老，早生贵子。你的婚礼，我们都会参加。”

这是师父的声音：“颖颖，你虽然不是空乘了，但我们十分怀念跟你在一起工作的日子。我悄悄地把你的制服带到航班上了，请你重新穿上，再做一次空乘吧，我们要把今天的情景拍摄下来，作为纪念。乘客们，你们同意吗？”

乘客们左顾右盼地寻找着这位即将嫁人的空中小姐，立即鼓掌叫好，还有人鼓着腮帮子吹起口哨。赵颖被刘国峰轻轻一推，顺势站起来。乘客们看到她，更加兴奋，掌声都拍出了节奏。赵颖走到前舱，与师父轻轻拥抱，接过制服去卫生间更换。

当她出来的时候，大家眼前一亮，长裙和毛衣消失不见，过肩的长发被盘了起来，像变魔术一般从清秀可爱的少女，变成了专业的空乘。她主动接替何玲，扶着推车，首先到了父母面前：“请问你们要什么饮料？”

父亲心中又高兴又悲伤：“两杯可乐。”

父母渐渐年迈，已经生出了白发，赵颖就要离开他们，心里滴出泪来，默默向后走去，乘客们说着谢谢，点头微笑，这些微小的动作让她感动。推车逐渐接近国峰座位，赵颖故意不去看他，却能感到他火热的目光，她尽量用平常的声音问：“请问要什么饮料？”

国峰没有回答却站了起来，一把紧紧抱住赵颖，赵颖心头紧张，耳边发烫。刘国峰放开她，迎着赵颖的目光宣布：“我发誓，我要用一生让你幸福，让你快乐。”

赵颖终于控制不住自己的情绪，毫无保留地钻进他的怀抱，全部身心都被幸福填满。掌声越来越大，她抹去眼泪挣脱国峰，去洗手间擦去泪水，对着镜子平静下来。何玲接过推车，让赵颖换回衣服，接替她继续为乘客添茶倒水。飞机开始下降，白茫茫的雪花覆盖了整个北京，一阵颠簸，飞机冲入跑道。

赵颖打开手机，短消息的提示音不停地响起来。十几条短信全都来自方威。国峰从停车场开车出来，把赵颖一家人送到酒店，赵颖送走国峰，回电话给方威：“你好，方威吗？”

“你还好吗？好久没有听到你的声音了。”方威的声音急切，赵颖只是一周没有见他，他的声音变得很陌生。方威没有等到回答又问道：“今天有空吗？”

赵颖不打算与方威见面，反问：“什么事啊？”

“我要去加拿大。”方威吓了赵颖一跳，难道他要兑现诺言，追到加拿大？

方威注意到了她的沉默，连忙解释：“你别误会，我也计划去加拿大读书。”

赵颖将信将疑，自己马上就要嫁给国峰了，她不想和别人有任何纠缠不清的暧昧关系。方威猜到原因，打消她的顾虑：“千万别误会，我总在外企打工不是长久之计。我毕业这么多年该充电了，受到你的启发，也想出国读MBA，我能考上吗？”

赵颖本来就是一个没有心机的善良女孩子，放下心来鼓励方威：“当然可以，你有外企工作经验，英语又好，会很容易的。”

方威继续编造着故事：“我工作忙没时间考托福，想读语言学校，你是怎么办手续的？”方威的声音从听筒中传出来，没有了往日的热情，这有点反常。不过确定方威没有追求自己的心思后她就不再担心了，反而积极地向他介绍：“手续挺复杂的，要先申请，然后还要考试，办理签证……”

方威生硬地打断赵颖，又一次用出销售技巧：“过程太复杂，我都来不及记录下来，怎么办？你看我能见面和你聊聊吗？”

赵颖犹豫起来，她曾经对方威动心，难道就再也不见他了吗？沉默了很久，终于轻轻答应。方威立即追问：“什么时间？哪里？”

“明天下午吧，在机场附近的花园酒店。”赵颖不想让他挑选地点，天知道他会选在什么地方。她只想为他出国提供一些帮助。对了，这事应该告诉国峰，想到这里她抓起电话：“国峰，你明天下午有空吗？”

“明天办手续很忙，但和你在一起随时都有空。”刘国峰的声音充满甜蜜。

“哦，那个方威问我出国留学的事情，约在爸妈住的酒店，我想你陪我去。”赵颖不想有任何误会，也不打算隐瞒任何事情。

刘国峰隐约有些不舒服，但仍然相信赵颖，大度地表示：“没关系，你去吧，我晚饭时过去。”

83 ╱ 周一，晚上七点十分

骆伽出现在门口，周锐站起来请她坐在对面。骆伽笑容立即收敛，噘起嘴角，这是不满的信号。周锐对这个表情印象深刻，如果不立即平息她的不满，就要吃苦头了。他不敢怠慢：“怎么了？”

骆伽指着周锐身边的座位：“我想坐那儿。”

周锐头大起来，却不敢拒绝，她笑着移到他身边，心满意足地点了菜，把菜单还给服务员，轻轻靠在周锐肩膀上，伸个懒腰：“真舒服啊，好像又回到五年前的时光，你知道我有多怀念吗？”

这是周锐不敢碰的话题：“怎么会？我们已经分开了。”

骆伽点头：“是啊。”

周锐鼓起勇气：“你应该为自己打算了，人都需要有个家。”

骆伽依然靠在他肩膀上：“我知道，一个人孤孤单单的日子，我受够了。”

周锐沉默，骆伽心头涌起强烈的悲哀：“你是不是想问，为什么我还是一个人？我不是没有尝试，不过总也找不到那种感觉。记得我们认识的日子吗？”

周锐回忆起多年的往事，应该是一个暑假：“你从学校回来，在你爸爸的公司。”

“爸爸的公司很小，却像一家人。我认识你的时候，你很土啊。”

“我刚大学毕业，什么都不懂，在你面前经常抬不起头来。”

这是他没说起的故事，骆伽转过身看着周锐：“我不知道啊，你那时好像很骄傲，不怎么理我。”

“我自惭形秽，不敢和你打招呼。”

“为什么？那时我只是一个学生，还没有现在的气场。”

周锐回想着骆伽当初的样子：“你不是普通的学生，而是电影学院表演系的学生！我只是一个微不足道的打工仔。”

“爸爸从来不把你当成打工仔。”

周锐想起骆南山，心中惆怅起来：“是啊，他把我当作自己的儿子。”

骆伽更加悲伤，难过得不可抑制：“如果不是爸爸公司出事，我完全不会进入这个圈子，也许会在娱乐圈混吧。”

周锐想起往事，胸中也郁闷起来：“那件事彻底改变了你，你再也不是以前的你了。”

骆伽深吸一口气，再轻轻吐出：“为了查明真相，我放弃一切，加入了捷科，竟然遇到你来面试。”

周锐陷入往事，不可自拔：“我们并肩作战，面对韦奇峰，北京通管局那一仗赢得真漂亮，你也查明真相，找出罪魁祸首，足以告慰你爸

爸了。”

骆伽对往事历历在目：“还记得新员工培训吗？我们中央开花，攻下堡垒。赵队长的酒量真好。啊，还有一件事，我醉酒之后，谁帮我换的衣服？”

周锐脸色赫然变红，五六年前的记忆竟然如此鲜活。他为她脱下鞋子，退下她沾满酒污的外衣，内衣也被酒液浸透，裤子也沾上了各种各样的呕吐物。周锐挠着脑袋犹豫，怎么办？要不要为她换上衣服？最终他轻轻脱下她的裤子，解开她的内衣。她身体横陈，晶莹剔透，她是那么的完美。周锐往返卫生间，用热毛巾反复擦拭，直到她又散发出香喷喷的味道。他取来睡衣，将她轻轻包裹好，用指尖轻轻抚摸她的秀发和皮肤，最后忍不住在她的唇上轻轻一吻。

“还有你用水果做成的字母，你肯定不记得上面写着什么。”骆伽开始给周锐挖坑，他总是会掉进去。

“我当然记得，是I Love You（我爱你）。”周锐果然中招。

“什么？我听不清。”骆伽示意，周围人声嘈杂。

“I Love You。”周锐大声重复，看见骆伽狡黠的目光，他恍然失态，连忙澄清：“怀念那个时光，真想回到过去。”

这句话越描越黑，骆伽坐直身体，面向周锐：“你真的想吗？”

周锐发现失言，闭嘴不语。骆伽抓住他的手掌，用期待的目光注视着周锐：“我们可以找回那段时光，我一直在等待。”

周锐缓慢抽回手掌，真的能吗？他挪动身体，拉开了距离，两人陷入长久的沉默。他们默默吃完晚餐，骆伽从包里拿出文件，面无表情：“说正事吧，我上次提的问题，你打算怎么回答？”

这是一份待遇书，惠康开出了诱人的价码。他把文件还给骆伽："我不会乞求施舍，经信银行只要不签订合同，我就不会放弃。"

骆伽点头，这句话意味着周锐拒绝切分："第二个问题？林总还在等我答复。"

周锐暂时不考虑换工作，一切都要等这个季度结束："我现在还不能答应你。"

"这件事不着急，反正有的是时间，你也需要考虑。"骆伽说完，穿上外套转身离开，将周锐孤零零地留在座位上。

84 ╱ 周一，晚上十点三十分

方威面对电脑坐在酒店的房间里，自从与赵颖通完电话，他就一直这样呆坐着。泡泡龙一定会上网，方威要做一笔交易。欺骗赵颖，拿到证据是眼前唯一的方法，刻骨铭心的自责让他忘掉饥饿，他越坚持就越难摆脱痛苦。大雪在黑夜中被狂风撕扯着漫天狂舞，方威尽量让自己忘记一切纷争，只听着那恐怖的风声。

叮咚的声音将方威拖回到现实中来，泡泡龙上线了，弹出文字：晚上好。

方威：如果我拿到证据，你能帮我赢吗？

泡泡龙：可以。

方威：怎么赢？

泡泡龙：你什么时间给我？

方威：明天晚上。

泡泡龙：明天晚上七点到金燕宾馆门口，等我电话，你给我证据，我帮你赢，公平吗？

方威举起手，看着键盘，这是一笔魔鬼交易，谁也不知道会发生什么，却是唯一的希望，他右手啪地敲在键盘上：成交！

85 ╱ 周二，下午四点十分

夜里的大风将雪花吹到每个角落，北京的第一场大雪来得既凶猛又霸道。

国峰提出，让赵颖一家住到家里的别墅，那里有足够的房间，却被赵颖爸爸坚决拒绝，反正还有两周就是婚礼，赵颖入门之后，名正言顺地住到家里去，现在住进去算怎么回事？国峰想想也对，不再坚持，酒店离国峰家和机场都很近，他在两边跑来跑去。

刘国峰受了方威那天晚上在KTV门口那番话的刺激，对他印象深刻，然而赵颖涉世不深，根本不会撒谎，因此国峰相信两人之间没有什么，便大度地让赵颖自己去。于是，赵颖独自坐在酒店大堂的沙发上，一辆出租车缓慢驶来，车顶被像棉被一样的白雪覆盖。右侧车门打开，方威跳出来，顿掉鞋面的雪花，走进大堂，向赵颖挥手。

见到方威，赵颖内心有一股难以抑制的兴奋和渴望，并因此觉得尴尬，她也搞不清楚自己怎么了。方威也很不自然，心不在焉地寒暄着，他也不适应吗？他们几句僵硬的问候之后，赵颖惴惴不安地问：“你真的只是去读书吗？”

“我还能去干什么？”方威听出来她的担心和顾虑，继续编造谎

话，“你都要结婚了，我还能怎么样？”

赵颖放下心来，如果方威只为去读书，自己确实可以把申请过程告诉他。方威佯装听得专心，等赵颖介绍告一段落，他又埋下陷阱：“我正在填写申报表格，好像很复杂，能参考一下你们填的那些表格吗？”

“当然可以，我拿给你看，等一下。”赵颖再次毫无提防地掉进去，站起来回房间拿文件。

方威一而再地利用了赵颖的单纯和天真，心里却被扎出血来，嘴唇被他咬出青紫的痕迹。赵颖举着文件返回大堂，她为能帮助方威而开心。方威贪婪地看着文件，抬头索要更多的资料：“我还想了解一下温哥华的居住情况和交通情况。哦，我想看看那里的生活成本。”

赵颖乐于帮忙：“可以呀，我房间里有温哥华地图，还有我公寓和汽车的照片，我去拿给你看吧。”

她再次往返客房，内疚感吞噬着方威的心，窗外漫天的雪花可以洗净大地，却无法清洗他的伤痕。他做的事情将会无情地摧毁这个他深爱的女孩，然而这是刘丰和惠康的唯一缺陷，反败为胜的关键。

赵颖回到房间，方威与往常不同，他以前总是直视自己，有坚定的自信，这也是赵颖沉迷于他的原因之一。今天他的目光为什么总是躲避自己？这些文件也许都有用，她把所有的文件、照片和资料都毫无保留地拿出来，回到大堂将这些资料都摊在方威对面。

方威依然面对着窗外纷飞的大雪，直到赵颖轻呼他的名字，他才转身回来。赵颖看到一道没有笑容的冰冷目光：她从来没有见过的、可怕的目光。尴尬的笑容取代了那道目光，却像是故意添加到脸上的修饰，他为什么如此反常？赵颖单纯地相信，这个世界上没有坏人，便没有多想。

“啊，我没有带笔，你有吗？”方威早看清楚，赵颖两手空空，明知故问，“我们去商务中心吧，那里可以借到。”

他们到了商务中心，方威借来笔准备抄写，忽然大喊：“哎呀，我的电脑包放在座位底下了，能帮我去拿一下吗？”

赵颖看不出来这一切都是方威精心的安排和设计，嗯嗯答应，返回大堂。方威从资料中挑选出最关键的照片和文件，交给服务员：“复印这几份，快点儿，我赶时间。”

86 ╱ 周二，下午六点十分

雪下得越来越急，出租车司机小心翼翼地开向嘉里中心。方威跑进办公室复印文件，将其中的一份锁在办公桌里，打电话叫出周锐，直奔地下停车场，找到他的汽车，周锐已经坐在驾驶位置：“走，金燕宾馆。”

周锐把一个汉堡包抛给方威，启动汽车：“什么事，这么急？”

方威抓起杯架上的矿泉水，大口喝完，把资料递给周锐。周锐急踩刹车，车胎摩擦地面响起凄厉的刺响：“这是什么？”

方威咽下食物，抹抹嘴巴：“刘国峰在加拿大读书的录取通知书、缴费证明、购房证明和购车文件，你看看，全是骆伽的签名。”

这些资料确凿无疑，意义重大，周锐却不知道方威打算怎么用：“你计划……”

方威喝一口水，嘿嘿冷笑：“学费、购房购车至少四五百万，全是惠康出的。这是交换，刘丰用经信的项目和骆伽做了交易。”

这些证据足以击垮骆伽和刘丰，反败为胜："你打算怎么处理？"

方威打算交给泡泡龙，拿这些资料换取经信银行的订单："交给一个神秘的人，泡泡龙。"

周锐听方威提起过，但仍不依不饶地追问："你说过，但他是谁？"

方威心里十分坦然，这些资料足以击垮刘丰，彻底摧毁他与惠康之间的联盟："一会儿就知道了。"

周锐向来谨慎，不愿意冒险，在这方面他与方威相反："你不知道泡泡龙是谁，这也许是个危险的圈套，为了两亿美元的订单，一定会有人铤而走险的。"

方威却不信邪，而且他做了准备："这就是为什么我们要一起去的原因，我复印了三份，一份放在办公桌里，还有一份交给你，我带一份去找泡泡龙。你在外面等我，如果有意外，你立即采取行动。"

周锐还是不放心，追问文件的来源："你从哪里得到的这些资料？"

负罪感从方威心中爆发，他不想对周锐隐瞒，把拿到资料的过程都毫无隐瞒地讲述一遍。周锐渐渐皱起眉头："所以，赵颖以为你要出国读书，不知道你的真实动机。"

愧疚感再次控制方威，他外表仍然强硬："她不知道。"

周锐谨慎地选择着措辞，避免伤及方威："值得吗？"

方威找到借口，振振有词："这都是我们中国人的血汗钱，他们凭什么转到国外去买房买车？刘丰这样的贪官污吏就该得到这样的后果，他的儿子也一样，我们当然可以把他们的坏事揭露出来。"

周锐知道方威在逃避，不接受这个理由："赵颖是无辜的，不应该

把她牵连进来。”

方威绝不仅仅为了这个订单，而是为了抢回赵颖：“难道我眼睁睁地看着赵颖嫁给贪官污吏的儿子吗？这是我抢回她的唯一办法也是最后的机会，他们半个月之后就要办婚礼了。”

周锐用残酷的语言向方威内心最软弱的地方刺去：“所以，你这么做也是为了夺回赵颖，对吗？”

方威抬头，目光咄咄逼人：“我可以输掉订单，但不能输掉赵颖。”

周锐没有退缩，无情地看着他：“为了赢回赵颖，你不惜欺骗她，利用她？”

方威斩钉截铁地回答：“对，为了她，我不惜代价。”

周锐硬碰硬地反问：“如果赵颖知道真相，她会原谅你吗？”

方威终于勃然大怒，将聚集许久的怒火倾泻出来，他冲着周锐大喊：“我只为了赵颖吗？我还为了你，我不想你被陈明楷赶出公司；我还为了林佳玲和肖芸，她们不应该输，她们的努力应该得到回报；我也为了崔龙、钱世伟和谢伊，他们应该被赶出公司吗？我也为了经信银行的崔行长和涂峰，不想他们的心血被不正当的暗箱操作毁掉。”

周锐阅读着方威的表情，判断出他的态度不可动摇：“你确定这样做吗？”

方威点头：“谁也拦不住我。”

油门轰隆响起，周锐启动汽车，方威并非只为经信银行订单，还为抢回赵颖，周锐无法阻拦，开始出谋划策：“你怎么知道他能帮你？你相信这个人吗？”

周锐让步，方威平息怒火，考虑周锐的问题。泡泡龙是谁？值得信赖吗？他坦率承认：“我不知道。”

周锐觉得还有其他的办法：“这么重要的资料，不能交给素不相识的人。”

方威脑中突然出现了另一个选择：“如果直接交给刘丰会怎么样？他敢不敢继续支持惠康？只能向我们屈服。我们给刘丰看。”

刘丰这次可能会屈服，但以后怎么和他见面？周锐慎之又慎：“这不是敲诈吗？此事一定要慎重，这已经超出正常的销售范围了，就像投出一枚超级炸弹，不能敲诈，即使刘丰愿意把订单全部给我们，也不能跟他做交易。”

“我们就给泡泡龙，赌这一次。”方威点头同意，反正周锐那里还有资料，不担心资料丢失。

为了避开北京拥挤的车流，周锐向东到达四环路，进入京承高速上五环，在八达岭高速上狂奔数十公里，又在郊区道路上行驶半个小时，才到达金燕宾馆。车停在道路对面隐蔽在树下，周锐和方威狐疑地看着这家处于远郊区笼罩在黑夜中冷冷清清的宾馆大门。方威取出手机，打开免提，让周锐听清楚泡泡龙的声音。

“方威，你好。”

“我到了。”

“证据拿到了？”

“就在我手里。”

“你进来，上电梯到七层，我等你。”泡泡龙的声音严厉冰冷，不容

置疑，话音刚落，啪地挂掉电话。

宾馆大楼的灯光全部熄灭，门口只有几盏昏暗的路灯发出微弱的光。方威拉车门，抬脚走向门口。周锐不肯他冒险，拦住他：“这家宾馆处处透着怪异，门口一个人都没有，房间也不开灯，根本不像营业的样子。”

方威张望，这家宾馆笼罩在雾气中确实处处透着怪异：“既然来了，我还是去见见泡泡龙，看他搞什么玄虚。”

周锐锁车，走到方威身边：“我和你一起去。”

方威有了周密的计划，制止住周锐：“泡泡龙不知道你，如果我一个小时以内没有出来，也没有给你电话，你千万别进去，直接报警。”

方威跑过路口，走向大门，保安室的一个小窗口打开，周锐看见方威正在与看门人交涉，随即大铁门缓慢开了一道裂缝，只容方威钻进。他的背影消失后，铁门立即合拢，仿佛将方威吞噬。刹那间，周锐感到一种严重的危机，他避开一辆飞速掠过的大货车，穿过道路，砰砰地敲着被关上的大门。

小门吱呀一声被拉开，一个面色冷峻的面孔出现在缝隙中，周锐要挤进去，却被里面的铁链拦住，那人的声音也如同寒铁：“你是什么人？”

周锐挤出一丝笑容：“我去宾馆找人。”

看门人哗啦关上门，打开旁边的小窗口，冷冷问道：“刚才进去的小伙子吗？你在外面等吧，只允许他一个人进去。”

“你们这是什么宾馆？大门关着怎么营业？宾馆怎么能不让人进？”周锐连番抗议。

“宾馆暂时不对外营业。”看门人不跟周锐啰唆，就要关上窗口，周锐从外面挡住，急中生智向看门人大喊：“等等，我找泡泡龙。”

看门人听到这句话，把窗口打开，上下打量周锐：“你找泡泡龙？”

“嗯。”周锐点头。

“你有病吗？”看门人砰地把门关上，周锐砰砰砸几下，毫无反应，绕着宾馆跑了一圈，找不到其他入口。他避开几辆在郊区公路上高速行驶的汽车，回到车上，拿出手机去拨方威的号码，铃声一遍遍响起，却始终没有应答。方威从来都是二十四小时待机，为什么不接？雪花从天空中飘下，挂满周锐全身，他被刺骨的冷风吹过，全身僵硬。

周锐再次回到大门口，大力砸门，向露出脑袋的看门人喊道：“我要进去。”

看门人眼睛都不眨：“不行。”

周锐拿出手机威胁人：“如果你不让我进去，我就打120报警。”

看门人瞪了周锐一眼：“120是报警电话吗？”

周锐过于紧张，已经糊涂了：“再不开门，我打110了。”

“你等一下。”看门人翻翻眼珠，关上窗口，周锐透过玻璃窗隐约看见，他正在打电话并不停点头。

看门人再次打开窗户，通知周锐：“你不要等了，你的朋友今天在我们这里过夜。”

周锐不退让：“不行，我必须立即见到他。”

看门人砰地把门关上，周锐心急如焚，方威进去二十多分钟了，到

底发生了什么？

87 ╱ 周二，晚上七点四十分

方威进入昏暗的庭院，宾馆大堂空无一人，电梯却还在上上下下地运行，颇为鬼魅。方威按下七层的按键，门自动关上，忽地向上升起。电梯到达七层，门自动打开，在墙壁朦胧灯光的照射下，一个人站在面前。方威认出来，这是银监会的官员吕传国："是你？"

"跟我来。"吕传国不多说，转身走向走廊。

这是方威第三次见到吕传国，他刚接手经信银行时在银监会见过他，第二次是在招标的会议室中，他默默地听过捷科的方案介绍。他们向楼道深处走去，盘来绕去，停在一个没有标牌的门口。

门里是一个大开间，灯光通明，只有几个人各自忙着，显得空荡荡的。他们看见方威进来，停下手头的事情，目光在他身上打量。其中竟然有人穿着警服，方威顿时心里七上八下，想到自己没做什么违法的事情，横下心被吕传国领进会议室。一名警察已经坐在会议室中间，吕传国坐在对面，面无表情："带来了吗？"

形势完全出乎预想，方威本想讨价还价，现在却不得不把资料乖乖递出去。吕传国认真地看着文件，手指向身边的警官指点着，他们交头接耳几句，警官拿着文件出去。泡泡龙站起来，面对方威："我现在去核实文件，你今天晚上住在这里，明天有话问你。"

方威惊恐，难道被他们扣留了："为什么不让我回去？"

"明天再谈，把手机给我，你暂时不能和别人联络。"吕传国打开门向外招手，又有一个警察走进来命令方威："手机给我，跟我来。"

方威被带到一栋独立的小楼里，四周竟有岗哨，戒备森严。楼里有很多格子一样的房间，设施一应俱全，这应该是从原先宾馆改造出来的，还算舒适。房间里没有电视，窗户极小，只有一道缝隙可以换气，房门纹丝不动。方威走进卫生间，这里没有玻璃、金属物品和任何锐利的东西，这是什么地方？方威被软禁在这个小房间里，插翅难飞。

88 ╱ 周三，上午八点三十分

听到啪啪的敲门声，方威翻身而起。他和衣而眠也不用换衣服，拉开房门，看见门外的吕传国，控制不住怒火："为什么要把我骗到这里？"

"多谢你了。"吕传国笑眯眯地说，"我们核实了材料，对我们帮助很大，你现在就可以离开。"

方威的怒火被他的笑容打消了一半："你不是银监会的吗？你们到底在做什么？"

吕传国简单解释："我在银监会，负责银行官员的纪律检查，其他的一会儿再说。你先刷牙洗脸，我带你去吃早餐。"

吕传国转身出去，方威只好去卫生间刷牙洗脸。

方威跟着吕传国走出小楼，穿过庭院。连续几天的大雪结束了，刺眼的阳光罩住院落，天气寒冷，太阳照射在身上很舒服。他们重新回到主楼七层的大办公室，房间里挤满了各种各样的工作人员，神情紧张。他们进入会议室，方威十分熟悉，这应该就是昨晚的那间。吕传国没有像昨晚那样坐在对面，而是选择在他身侧："有什么问题尽管问吧。"

由于吕传国在侧面，方威不能面对面地质问，语气缓和下来："还

是刚才的问题，你们到底在做什么？”

“我们负责监管银行官员，早就注意到刘丰的违规行为，苦于没有证据。得知刘国峰即将出国读书，可能牵涉到资金向境外转移，为此急于拿到证据，采取行动。你第一次来银监会，误打误撞地来拜访，我开始留意你，你参与到招标中，也许能够带来我们需要的证据，我便在网络上指导你寻找线索。昨晚请你住在这里，是希望确认资料的真实性，请你原谅。”

方威回想与泡泡龙见面和聊天的过程，如果没有他介入，自己根本不可能发现刘丰与骆伽的关系。把资料交给银监会，方威放下心来，他好奇地问道：“这是哪里？怎么这么神秘？”

“这里是调查经信银行的专案组，我们租用了金燕宾馆。”

方威回想昨天的种种古怪，恍然大悟，这就是双规贪官污吏的地方吧，能够在传说的地方住一夜，方威兴奋地东张西望。吕传国按了桌子上的呼唤铃，门立即打开，警官带着一个信封进来，在桌上轻推，信封滑到方威面前：“这是你的手机，你现在可以走了，刘丰的事情没有公开，不要透露任何信息，否则可能会产生严重的后果，问题官员串供、潜逃和自杀的事情非常普遍。”

吕传国向门口一指，方威取了手机，却又坐下来：“等一下。”

“还有事吗？”

“你好像忘记一件事。”

吕传国笑起来：“什么事？你说。”

吕传国答应帮他反败为胜，方威才交出文件，他当然不肯罢休：“经信银行的订单怎么办？”

吕传国挥手，他刚拿到证据，还有很多的调查工作："现在不能对刘丰采取措施。"

方威昨晚乱了阵脚，今天十分坚持："你答应过我，我不走。"

吕传国命令身边的警察："带他走。"

他说完就要离开会议室，方威大急，如果放弃这个机会，不但经信银行的订单没有希望，就连赵颖也会成为别人的老婆，他不肯放弃："你回来，你不能说话不算数。"

吕传国已经出了门，转回身来，一只脚门里一只脚门外："你不要无理取闹，我们在查案子。"

他砰地关门，方威心中着急，警察绕过桌子走过来，似乎要强行把他带出会议室。方威看准时机，突然从座位上跳起来，绕过桌子，从另外一个方向朝门口跑去，顺手拉倒椅子试图拦住对方。警察正在加速，被突如其来的椅子绊住，带着椅子踉跄地冲出几步，摔在地上。

方威拉开门，办公室中热闹非凡，他顾不上仔细观察，冲着吕传国的背影大喊："如果你不帮我，我出去就去把这一切都告诉刘丰，把我关起来也没用，我有朋友在外面。"

吕传国愣在当场，方威拔腿想奔到他身边，一个身体结实的工作人员从侧面接近，他试图故技重施，把身边的椅子踢倒拦住他的来路，自己冲向吕传国。他正在加速，那椅子并没有拦住来人，腰部却被一只有力的大手抓住，身体在空中翻个跟头，啪地被扔在地面，随即一双膝盖大山一样凌空压下。方威经常运动，体力不错，却毫无还手之力地被按在地面。这小伙子身手矫健，速度惊人。方威脖子还能动，好奇地看着满屋子的人。他们被打闹惊动，也一起看向被压在地面的方威。众人都围绕在一位老者身边，方威一眼就认了出来，吓了一跳，很面熟，天天

在《新闻联播》里见到！抓自己的就是这位领导的保镖了，身手果然厉害，他顿时意识到闯了大祸，手脚一伸不再反抗。

吕传国紧走几步来到方威身边，向安全人员解释几句，方威才被放开。吕传国把他拉回会议室，被方威绊倒的警察早已爬起来，狠狠看他一眼，推门出去。吕传国把方威按在座位上，坐在对面喘气，看来他也被吓住了："你胆大包天，知道外面是谁吗？"

方威平常什么都不怕，现在也傻了，只会点头。吕传国喘着大气，继续说："这位领导到专案组视察工作，正在听取汇报，你小子就跑出来叫嚣着要向刘丰通风报信，冲你刚才说的话，可以关你十天。"

关十天可能都是轻的，方威真害怕了，吕传国从他手里夺回手机："你等着，我出去看看怎么处理你。"

方威突然挂念起订单，反正已经豁出去了，继续耍赖："有那么多高官，介绍我认识一下好吗？以后再遇到行贿受贿的贪官污吏，我直接举报。"

他此时还油嘴滑舌，吕传国乐起来："我真佩服你的敬业精神，也不看看这是什么地方，销售都做到这儿来了。"

方威不再胡说八道："我的项目怎么办？你得给我出主意。"

吕传国被眼前的家伙搞得哭笑不得，要把他拘留起来？现在惊动了领导，事情大了，他都不能做决定："你真是胆大包天，还想订单？你先进班房吧。"

吕传国出去，方威悲喜交加，愁眉不展，心中捉摸不定。大约十分钟以后，吕传国重新回来："你出来，领导要见你。"

方威见过不少官员，都是为了推销产品，级别顶多是厅局级，现在

要见这么高级别的领导，脑袋立即大起来。他慢吞吞、晕乎乎地走出会议室，众人让出一条通路，面前不远就是领导。应该用什么销售技巧？顾问式销售？还是决策层销售？抑或是竞争销售技巧？这些好像都没用，自己也不向他卖东西。方威带着乱七八糟的思路，极力压下胆怯，像见客户一样习惯性面向领导，看着他大声说："您好。"

糟糕！吕传国吓一跳，方威居然敢去和领导握手，他胆大妄为，还不知会做出什么。领导却笑呵呵地握手，仿佛一点都不介意："你就是那个提供刘丰资料的销售人员，是吗？"

方威心中紧张，外表还算正常，用奇怪的声音回答："是，我叫方威，捷科公司的销售人员。"

领导点点头："你为什么要威胁他把资料交给刘丰？"

方威气不打一处来，气呼呼地把过程说了一遍，领导听得津津有味，方威就讲得更加详细，把前因后果都说了。领导听完，询问吕传国："怎么想到引导他，去得到这些材料？"

吕传国级别不低，却与这位领导差距太大，一丝不苟地回答："他两个月前去银监会逐门拜访，来到我办公室。我们那时刚开始调查经信银行，我和他聊了一下，他掌握的情报真不少，而他才刚到北京，以前从来没有接触过经信银行。他收集情报的能力十分有用，我苦于找不到刘丰的涉案证据，就在互联网上引导他去找到资料。他还真厉害，那些资料证据确凿，我们将取得重大进展。"

方威在关键时刻不管不顾，突然打断吕传国："你答应帮我反败为胜，我才给你资料，你们官员为了破案就可以骗人吗？"

现在真相大白，吕传国知道分寸不与方威争辩。领导和蔼地问方威："所以，你威胁他要给刘丰通风报信吗？"

这一句话震住方威，他乱摆双手："不不不，我只是吓吓他，哪敢真通风报信。"

领导不与方威纠缠，目光环顾众人："首先，我要感谢你们的辛苦工作，特别感谢你们发挥创造力，千方百计利用各种渠道收集情报，使得案情有了重大的突破。"

领导的话让吕传国放下心来，他口气一转继续说："但是，我们不能说话不算数，你既然答应人家，就应该兑现诺言，我们要言而有信，我们所用的一切都是老百姓纳税的钱。立党为公，执政为民，我们要为他们服好务。"

方威得到领导支持，也插话说："是啊，我每年交好几万的个人所得税。"

领导没有理会方威："我知道，你们担心泄漏情报影响案情。但是，刘丰暗箱操作，证据确凿，这个项目意义重大，我们就看着他胡作非为、继续以权谋私吗？吕传国，你立即通过银监会，正式发文给经信银行，要他们在招投标中坚持公正、公平、公开的原则，杜绝以权谋私。"

"如果刘丰觉得银监会面子不大，你明天直接发文给经信银行，写同样的内容。"领导想了一下，吩咐秘书之后，问方威，"这样处理，你满意吗？"

方威拼命点头，银监会发文、更高部门发文，足以威吓刘丰，他不假思索地掏出名片："我能和您换张名片吗？"

领导怔住："我从来没有印过名片。"

方威用销售的习惯做了一件傻事，正手足无措，领导要来笔墨，端坐桌前，用小楷在白色卡片中间写上了自己的名字，最后在卡片的下面

写上地址和邮政编码、电话和传真。领导写完后把卡片在空中轻轻摆动几下，风干墨迹，把这张卡片交给方威后，才在众人的簇拥下继续视察。

吕传国揪住方威，把他拖进会议室，长出一口气："我算服了你，你吃了豹子胆了？你傻吗？和这样的领导换名片？还是吃错药了？"

方威嘿嘿一乐，如获至宝地把名片塞进钱包。

经过这一系列的折腾，吕传国与方威熟悉起来，指着座位让他坐下，把电话拖到两人之间："我帮人帮到底，现在给刘丰打电话，你听着，千万别说话。"

方威郑重地点头，吕传国拨出号码，按下免提键，刘丰的声音传出来："你好，哪位？"

吕传国趴在电话旁边："刘行长，我是吕传国啊。"

吕传国虽然级别低于刘丰，但银监会却是银行的上级监管机关，刘丰声调明显提高，热情起来："呃，老吕啊，好久没见了，怎么有空给我打电话？"

"忙啊，最近事情多。"吕传国寒暄着，故意吊着刘丰。

刘丰自觉地放下身段："老吕，你是忙人，有什么事要吩咐吗？"

吕传国直接点到重点，抬头看一眼方威："听说你们正在搞招标，是吗？"

刘丰的声音透出意外："是啊，老吕啊，你怎么也关心这件事了？"

吕传国向方威眨眨眼，加重口气："捷科公司的方威就在我办公室里，他是我朋友，你可得照顾一下。"

刘丰极为诧异，却不肯让步，搬出党委做挡箭牌：“哎呀，这可难办。党委会已经决定，选择惠康公司的方案了。”

吕传国也没想到，刘丰竟会直截了当地拒绝，反问道：“呃，来不及了是吗？”

“这次来不及了，下次一定照顾，你让他来我办公室，我看看今年还有什么项目，捷科表现不错，我一定优先考虑。”刘丰很明显不愿意与吕传国搞僵。

方威立即紧张，吕传国摆手示意他安静：“那就不用了，我人轻言微，没关系，听说刘行长刚从美国回来，是不是啊？”

刘丰不谈招投标，声音轻松起来：“有收获啊，我们确实与国际一流的管理水平有差距啊。”

吕传国不接这个话题，突如其来地问道：“又去了加拿大，是吗？”

刘丰的声音像被卡住，方威和吕传国紧紧盯着电话，默不作声。

吕传国在纪律检查部门，很容易从出国记录中查到真相，否认毫无意义，刘丰干脆承认：“啊，是去了一趟。”

吕传国口舌中占据上风，轻松问道：“温哥华景色很好，连续几年被评为最适合人类居住的城市，听说有所UBC，是北美景色最好的大学，一定去旅游过吧？”

刘丰大汗淋漓，不知该作何反应，只好应和：“是啊，是啊。”

“出国回来，好好休息，别太累了，保重身体。对了，还有一件事忘记说了，银监会刚发了文，是关于招投标过程中领导干部严格自律的，看看吧。”吕传国啪地挂上电话，转向方威，“这帮兔崽子，总拿党

委会当挡箭牌，掩盖自己的屁事，共产党的名声就是被这帮人搞坏的。你早点走吧，你的朋友在外面闹得很凶啊，折腾得够呛。”

方威从大门走出去。从昨晚进来到出去只有一夜的时间，感觉却十分漫长。他穿过路面走到周锐车前，车窗没有完全合上，他拍了拍窗户，周锐从后座爬起来，揉揉被阳光刺得睁不开的双眼，才看清楚方威：“好啊，你终于出来了。”

方威心情极佳，乐颠颠地钻进副驾驶位置：“大功告成，回公司，路上聊。”

周锐急于打听方威昨晚的经历，启动汽车后着急地问：“怎么样？”

方威对自己在专案组的表现非常满意，这么告诉周锐太便宜他了，卖着关子：“找个咖啡馆说，你肯定对我佩服得五体投地，听说你昨晚也折腾得够呛，是吗？”

周锐脚踩油门，车子很快上了高速公路，向市中心驶去：“你进去之后，我感觉不对，拼命打你手机你也不接，看门人不让进去，我只好打110报警了。”

确实动静不小，方威睁大眼睛问：“你把警察叫来了？”

周锐看着路，昨晚的情景历历在目：“警察来了之后跟看门人聊了几句，好像是一家人，告诉我管不了，让我别担心，保你没事。这里面是什么地方，来头这么大？今天早上，门口来了好多警车，簇拥着一辆面包车开进大门，肯定有大人物，至少是个部级干部。”

“不是部级，是国家级。”方威得意扬扬地从钱包里小心翼翼地拿出卡片，在周锐眼前晃着：“看看。”

周锐突然减速，将车子停在路边，伸手去抓卡片，难以置信：“这

是他亲手写的？”

方威用胳膊挡开他：“把手擦干净，当然是他亲手写的，而且亲手和我交换的。珍贵啊，以后可以进历史博物馆了。”

周锐象征性地擦了擦手，方威才把卡片给他，周锐欣赏着字迹：“上面还有电话呢，能打通吗？”

方威从侧面仔细看着，用疑惑的口气开玩笑：“既然留了电话，为什么没有留手机号码？”

周锐笑着看方威：“这么大的领导有手机吗？”

方威装作恍然大悟：“是啊，这么大的领导怎么能用手机呢？”

方威擦擦手，从周锐手中拿回卡片，认真地塞回钱包，面向周锐：“你说得有道理，这么大的领导没有手机。”

周锐重新启动汽车，进入市区直奔嘉里中心，开进停车场，跑进咖啡厅。两人都一夜没有睡好，都需要一杯热腾腾的咖啡刺激神经。咖啡下肚，方威感觉热气从身体深处向上升起，忍住开心开始说正事：“吕传国就是泡泡龙。”

周锐对他有些印象：“是不是参加第一次招标，坐在最后的银监会的客户？”

方威开始叙述进入金燕宾馆的经过，最后叮嘱周锐：“你陪我去了金燕宾馆，我瞒也瞒不住，所以才告诉你，千万不要再讲给另外任何一个人了。这案子牵连很大，大领导都亲自过问了，我答应不泄漏出去。”

“我保证。”周锐点头答应，随即想到骆伽，那文件上都是她的签

名，我能眼睁睁地看着她被拖入可怕的结局吗？想到后果，周锐心如刀绞，锁着眉头苦思冥想。方威喝完咖啡，结账之后，打算离开。周锐却又要一杯：“我再坐坐，你先去吧。”

嘉里中心底层这家叫作“今生今世”的咖啡屋，是周锐最喜欢的地方，他经常独自在这里听着淡淡的音乐，翻着老板娘从台湾带来的八卦杂志。但他今天却心急如焚，想了许久才拿出手机拨通骆伽的电话：“伽伽，我是周锐。”

“听得出来，不用你报名字。”骆伽带着笑的声音，一下抓住了周锐的心。

周锐不敢在电话里讲这么紧要的事情：“现在，我要见你。”

“不行的，我正在开会。”骆伽以为周锐是为了订单或者跳槽的事情，不急不慌，“明晚吧，这几天月亮很好，我们去酒吧坐坐。”

周锐深吸一口气，加重声调：“就你一个人，谁也不要带，要紧的事情。”

骆伽声音中充满了游戏的味道，呵呵笑着说：“好吧，我一个人来，你别这么严肃啊，我知道你在公司里不好受。”

方威心情极佳，进了办公室，逢人就笑着打招呼。他们都知道他签署PIP的事情，都觉得他无论如何也没有道理这么开心，可他又完全不像装出来的。李朝东从厕所出来，正好和方威打个照面，嘿嘿笑着问：“你那订单怎么样了？已经周三了，来得及吗？”

方威呵呵笑着搂住他，凑到他耳边说：“你敢和我打赌吗？一千块。”

李朝东瞪着眼睛，盯着地面：“怎么不敢？我赌！你赢不了。”

方威搂着李朝东向办公室里走，大声宣布：“我和朝东打赌，一万块，我赌经信订单赢，他赌输，咱们得立个字据，不能耍赖。”

李朝东挣脱出来，抗议：“不是一万，是一千。”

周围聚拢了不少同事，方威笑着挑衅：“不敢了？这么快就想耍赖？”

李朝东看看周围的同事，已经不能退缩了，一跺脚：“好，一万就一万。”

方威把人群中的钱世伟拉出来：“拿纸笔来，现在就立字据。”

钱世伟抓来一摞纸，几支笔，方威边写边念：“方威和李朝东经友好协商，达成以下协议：如果捷科公司赢得经信银行客户关系管理系统订单，李朝东付给方威人民币一万元整；如果捷科输了该项目，方威付给李朝东一万元整，有效期三个月。”

李朝东仔细斟酌着每个字：“为什么有效期是三个月？应该是一周。”

方威笑着说：“哪儿有那么快，下周顶多宣布结果，准备签约仪式还要时间。”

众人都做销售，知道这个流程，李朝东也不再说话。方威把协议交给钱世伟：“我复印三份，我俩各自保存一份，另外一份嘛……”他在人群中张望，看见人力资源经理王莉，“最后一份交给你，谁说话不算数，直接从工资里扣。”

崔龙也在人群中，他不相信方威能反败为胜：“你真的假的？”

方威不理会崔龙，挥手让钱世伟去复印。肖芸刚赶到，向同事打听

清楚，走到方威身边：“发生什么事情了？”

方威挤挤眼睛，不说话，等钱世伟把协议拿来，分别交给李朝东和王莉一份。肖芸着急起来，将方威拖进会议室：“你疯了吗？和他打赌，你真能反败为胜？”

方威不能说出原因，只是笑着点头，一声不吭。肖芸拉着椅子坐在对面：“说说吧，怎么回事？”

林佳玲也推门进来，她一直涵养很好，现在也忍不住问：“方威，你真的能赢吗？”

方威意味深长地回答：“我答应别人了，什么都不能讲，就是我亲妈，我也不能讲。”

肖芸泄气地坐在椅子上瞪着方威，林佳玲无计可施，周锐推门进来替方威解围：“他确实有苦衷，半个字都不能说，你们饶了他吧。”

肖芸瞥了一眼方威：“你看他得意的样子，好，我就不问了，但是我就是不信。”

方威依然笑着摇头：“别用激将法，反正我什么都不说。”

肖芸和林佳玲苦笑着离开会议室，方威腾地站起来对周锐说：“咱们今晚庆祝？哎哟，不行，我约了何玲见面，明天吧。”

方威的兴奋不仅为订单，更为赵颖：“刘丰出事近在眼前，刘国峰凭借贪官老爹开宝马住别墅，失去靠山就一文不值了。真玄啊，赵颖幸亏没有嫁给他，否则一辈子不就毁了吗？”

周锐为方威高兴：“是啊，赵颖还蒙在鼓里，确实危险，你打算怎么办？”

方威光顾着高兴，现在脑子飞速转动：“我终于抓住了刘国峰的致命要害，当务之急是必须阻止他们在刘丰倒台前结婚。我今晚就去找何玲，了解婚礼的安排，想方设法延迟这个婚礼，拖到刘丰东窗事发，我就有机会了。先不说这个，我们明天晚上庆祝，叫上所有人，别忘了林佳玲。”

周锐摇头拒绝，现在庆祝太早，经信银行还没有通知，而且周锐另有安排，不能推迟：“我明晚要和骆伽见面。”

方威与黄静很熟悉，不满周锐的做法：“黄静一走，你就频频和骆伽约会，不对吧？要是我娶了赵颖，就哪都不去，天天在家陪她。”

周锐决定不再隐瞒：“我要让骆伽尽快出国。”

方威被吓了一跳，立即猜出周锐的想法：“你打算告诉她？千万不能啊，后果很严重啊。”

周锐是骆伽世上唯一的亲人，两人曾拥有超越生死之爱，周锐非常担心：“我不能让她出任何的意外，你放心，我不会告诉她，只是要她尽快出国躲避。”

所有的文件上都是骆伽的签名，她在刘丰的案子里脱不了干系，一旦东窗事发，难免牢狱之灾，如果被判个十年八年，一辈子就毁了。骆伽是周锐的初恋，他们现在仍没有斩断爱恋，方威同意：“好，你是男人，我不反对你劝她走，但是你绝对不能说出原因，不能让她给刘丰通风报信，销毁证据，你知道后果有多严重。”

89 ╱ 周三，晚上十点二十分

家里被周锐折腾得一片狼藉，床上堆着被子，地上满是衣服和鞋

袜，桌子上摆满外卖的食物包装。周锐躺在沙发上翻来覆去，自从黄静离家之后，他就没有好好休息过，今天本想早点睡觉，可大脑中始终翻滚着骆伽的事情，他被可怕的后果刺激得十分亢奋。周锐决定还是打个电话给黄静，她应该从香港回来了，这么晚应该在家。电话拨通，丈母娘的声音传来。

“妈，是我。”

“周锐啊，这么晚打电话？”

“我想找小静。”

“她不在家。”

“她从香港回来了吧？这么晚还没有回家吗？”

“又去上海了，要去听音乐会，那边的朋友为她订了票。”周锐无可奈何：“妈，她有没有说什么时候回家？”

“也许长也许短吧，要不，你干脆也来杭州？”

“妈，我最近走不开？”

“有什么走不开的，不就是工作吗？请几天假就行了。”

周锐苦笑，这个节骨眼儿上怎么可能请假？他挂了电话，继续在沙发上烙饼，心中只有一个想法：以后无论如何也要忍气吞声，不能再让老婆离家出走。

90 ╱ 周四，上午十点十分

阳光从窗户照射进来，洒在肖芸脸上，她此刻还躺在床上。自从与陈明楷公开冲突，她很少去公司了，现在干脆在家里躺着，她不害怕也不担心，反正公司不可能开除自己，怀孕就是好啊。方威和李朝东打赌以后，肖芸将信将疑地等待着好消息，消息应该来自陈刚，他结束了各个省市的出差，重新加入项目小组。肖芸睡觉的时候，都把手机放在枕边，铃声响起，立即抓起来看来电显示，没有一个电话来自陈刚，肖芸只好一次次地把手机扔回枕边，继续等待。现在她索性打开音乐，选择忘记公司里的争斗和订单的输赢，听说听音乐可以促进宝宝发育。可听了没多久，她就沉不住气了，坐起来，关掉音响。她还是无法摆脱输赢胜负，索性拿起电话，打给陈刚，接通后张口就问："有什么消息吗？"

"有啊，合同准备好了，正在法律审查，签约仪式定在下周一下午。"陈刚直截了当地回答。

肖芸抱着很大的希望："和谁签啊？"

"当然是惠康。"

"没有我们什么事吗？"肖芸依然不死心。

"肖芸，别惦记着了，接受现实吧。"陈刚也不甘心，可是没办法。

"好吧，我要休息了，谢谢，再见。"肖芸关上手机，将音乐的声音放大，强迫自己忘记这个订单。

91 ／ 周四，上午十一点四十分

办公室里空空荡荡的，季度末总是这样，这个季度更加安静。林佳玲对着电话机出神，她讨厌办公室政治，更不想参与，现在还是被深深地卷进去了，而且不可自拔。她不由自主地为经信银行的订单担心，为

捷科的团队担心，也为周锐担心，这些担心让她十分纠结。林佳玲回想着与周锐并肩作战的情形，几次暗中的较量不分胜负，以后还有这样的机会吗？

林佳玲刚刚结束与陈明楷的会议，这个季度在两周后就要结束了，差距越来越大。陈明楷向来都可以很好地控制情绪，刚才却大发雷霆，看来他压力确实很大。林佳玲甚至开始羡慕周锐，他被放逐，便不用参加这样的会议，这简直是心灵的折磨和摧残。陈明楷不停地追问经信银行的订单，这已经成为他达到目标的唯一机会，林佳玲让他不要抱太大的希望。陈明楷在会上叫来人力资源经理王莉，询问周锐有没有办理离职手续。他寄希望于周锐的离开，这样就可以迫使华东和北京团队签下订单，可方威承诺在一周内反败为胜，陈明楷现在无计可施。

会议结束后，林佳玲拿着崔国瑞的名片，思量着要不要给他打电话，她为此犹豫了几天。自从方威与李朝东打赌后，林佳玲心中又产生了希望，方威神秘的样子似乎胸有成竹，可是，除非奇迹发生，不然她看不出来会有任何转机。她急于知道结果，却被一种莫名其妙的担心困扰着。不能再等了，马上就是中午了，崔国瑞就要离开办公室。想了想，林佳玲最终还是拨通了名片上的电话。

林佳玲听到话筒中传来崔国瑞的声音，主动问好：“您好，崔行长，我是林佳玲。”

“呃，佳玲，我还好，你呢？”崔国瑞已经判断出了林佳玲，她的声音总是那么柔和，甚至可以从电话中看到她的笑容。

林佳玲尽量让声音不那么紧张：“我也好，打电话给您是想了解一下那个项目的进展，看看我们是否需要再做些什么。”

崔国瑞觉得欠着林佳玲，叹口气：“那个项目啊，哎，下周一就要和惠康签合同了。”

林佳玲继续轻声问道：“您看，我们还有希望吗？”

崔国瑞知道没有结果，仍然安慰她说：“党委会决定了，肯定不会改变了。不过刘行长说了，下次一定优先考虑你们，我们最近还有采购。”

林佳玲能够感受到崔国瑞尽力在帮自己，便由衷地说道：“我知道了，不管怎么样，都非常感谢您。”

崔国瑞彻底击碎了林佳玲的希望，却也是没有办法的事情：“别说了，我知道这个结果不公平，你也劝劝周锐和方威吧，来日方长。”

林佳玲犹豫着，不知要不要说，终于下了决心：“如果这个订单输了，他们就要辞职了。”

崔国瑞沉默下来，很不好受，说了“再见”挂上电话。他走到窗边看着明晃晃的阳光，心中被压得喘不过气来。他在党委会内势单力孤，但是，就这样放弃吗？他猛拍桌子发泄怒火，然后一动不动地看着这座被冰雪覆盖的城市。

不是完全没有机会，他的希望寄托在银监会吕传国身上，他们是多年共事的朋友，知心好友。吕传国什么都没有说，但是崔国瑞能感受到什么，他还能感受到刘丰在招投标过程中的异常行为。这一切都是感觉，而不是证据，根本拿不出手。他想到了方威，于是他接受邀请去上海参加金融展，他支持捷科与惠康对抗。捷科的实力越强，刘丰就不得不使出各种招数应对，他的漏洞就越多，比如二次招标、惠康抄袭捷科方案、金主任的介入，还有项目小组内部越来越大的分歧。这个时候，方威将是关键，他具备收集资料和与人打交道的天赋，他已经把经信银行研究透了。他能不能掌握刘丰与惠康勾结的证据？崔国瑞知道，方威去了银监会，见到了吕传国。

为了赢不择手段的方威，和密切监视刘丰的吕传国，他们的组合会有什么样的奇迹？

刘丰一旦东窗事发，谁会取而代之？刘丰在经信银行培植了不少党羽，或多或少都会被牵连进去，只有崔国瑞才可以接替刘丰的位置。

92 ╱ 周四，上午十一点二十分

周锐在咖啡厅里苦思冥想，晚上怎么说服骆伽？这时手机突然响起，他看了眼来电号码立即高兴起来："静静，终于等到你的电话了。"

黄静抛出一堆问题："你一个人过得好吗？你不总是想要自由吗？自由的滋味如何呀？"

周锐连声说道："不要了，不要了，有人管好啊。你什么时候回来？"

黄静笑着回答："我在虹桥机场，中午一点三十到达北京，你工作很忙，一定没时间来接我吧？"

周锐喜出望外："去，肯定去，我在出口接你。"他现在最需要的就是拉着黄静的胳膊从晚上八点睡到自然醒，这样公司内外的压力就会消退，精力也恢复了，便可以应付各种挑战。他忽然觉得奇怪，黄静在上海听音乐会，为什么不回杭州父母家，直接来北京？有那么着急吗？

周锐午餐后开车直奔机场，提前十分钟就来到乘客出口，挤在第一排向里面张望。人流不断涌出，黄静的身影终于出现，她也发现了自己，扔下行李奔跑过来，给了周锐一个结结实实的拥抱。周锐放心下来，看样子，前一阵的别扭已经烟消云散了。

周锐把行李搬上后备厢，打电话通知秘书不去公司了，启动汽车驶向机场高速。黄静开心地叙述着两周的经历，周锐两周来乱七八糟的情绪被风吹散。周锐驶出高速公路进入市区，正要拐弯回家，黄静轻轻拉住他说道："先不回家。"

"好，去哪儿？"周锐现在百依百顺。

"直走，去国贸。"

"去国贸做什么？"周锐渴望休息，不想去国贸，那里距离公司太近。

"要买套衣服。"

周锐想起后备厢里的大包小包："在香港和上海还没买够吗？"

黄静仍然带着笑容："那是我自己买给自己的，今天是你买给我的。你说说，这两年给你做老婆，做得怎么样？"

没有痛苦的感受，便不会有幸福滋味，周锐有了这两周的深刻体会，才发现黄静的重要："好，好得呱呱叫。"

黄静靠在周锐的肩膀上："那你应不应该给我买礼物？你结婚以后还给我买过礼物吗？"

周锐甜在心头，嘴里分辩："没买过，那能怪我吗？我的工资直接进卡。卡在你那里，你要买自己买嘛，羊毛出在羊身上，我给你买的，你又不一定喜欢。上次我买的那件毛衣，你虽说喜欢，却从来也没有穿过。"

黄静把头从周锐肩膀上移开，装作生气："这么多理由啊？都两年了，生日、结婚纪念日从来没有给我任何礼物，还这么振振有词？"

周锐害怕她再甩手而去，立即退缩：“你说得对，我疏忽了，不能结婚以后就不买礼物了。好，我们现在就去，今天是什么日子？不是生日，不是节日，也不是结婚纪念日。”

黄静不满：“买礼物一定要挑日子吗？”

“不需要挑日子，我们快到了，今天全按你的意思来。”

黄静高兴起来，跳下车站在原地，等周锐过来挽着胳膊走向商场。国贸与周锐上班的嘉里中心只有几百米，周锐经常去国贸吃饭喝咖啡，却从来没有逛过商场，现在被黄静拉着一间一间专卖店看过去。周锐对时尚没有研究，更没兴趣，眼花缭乱，脚跟发麻，黄静依然兴致勃勃。他实在受不了这种无止境的反复的店面视察，开口请求：“我能去那边的星巴克坐会儿吗？随时待命。”

黄静不依不饶：“你答应都听我的，是吗？你得陪我，是你给我送礼物啊，怎么能让我自己挑？”

她的行为十分反常，她总是很温柔内敛，今天为什么一而再地坚持？周锐还没想明白，就被她拉着跑进一家装修气派的大店。周锐找位置坐下来，黄静不停地试着长筒靴，终于挑选了一双深黄色皮靴，脚伸到周锐鼻子尖：“好看吗？”

周锐由衷地点头，以前怎么没有发现黄静的腿这么细长？黄静指着收银台命令周锐：“结账。”

周锐拿出信用卡，低头去看价签，吓了一跳，凑到黄静的耳边说：“八千多，太贵了。”

黄静指着橱窗里的促销标志：“今天八八折，不到七千，实惠吧？快去结吧。”

周锐站着没动，指着自己的鞋：“太贵了，能买我这样的几十双鞋吧？”

周锐脚下的鞋是周锐出差的时候黄静陪他买的：“你这双鞋价格也不菲，但是在美国折上折，大概折合人民币三千多。你从来不管家里的事情，张口吃饭伸手穿衣，鸡蛋多少钱一斤你知道吗？”

周锐心里平衡一些：“我是不知道鸡蛋多少钱一斤。好吧，你已经是剑人阶段了，还需要这些吗？”

剑人是指穿衣打扮的一个阶段。不知道怎么穿也不会穿，是心中无剑手中无剑；知道怎么穿却买不起，这是心中有剑手中无剑；不知道怎么穿却乱买一气，这是土大款，心中无剑手中有剑；知道怎么穿又买得起，这是心中有剑手中有剑；最高境界是剑人合一，人就是时尚，时尚就是人，一丝一缕都能穿出范儿来。黄静不喜欢穿着夸张的牌子，却搭配合理，是朋友们公认的剑人，今天突然出手采购，确实反常。

黄静穿上新鞋，把旧鞋放进手提袋，又钻进一家赫赫有名的专卖店，千挑万选之后，选出一条裤子和一件上衣。等黄静从试衣间出来，周锐眼前一亮，两年的婚姻，让他忘记黄静曾经也是百分百的美女。黄静从他眼中看出惊艳，十分满意：“怎么样？”

周锐魂不守舍，口干舌燥，震惊之后有些担心：“好，真不错，就是有点不太适合现在的天气？这件上衣领子开口这么低。”

黄静点头，感觉到有些寒冷：“你说得对，这么冷的天气穿这套衣服，一定要搭配大衣和围巾。”

周锐被这两件衣服的价格吓一跳，听说还要买大衣和围巾，心惊肉跳。看见黄静掏出信用卡，周锐后悔自己多嘴。结完账之后，黄静拉着周锐：“走，去驴店看看。”

“什么？国贸里有驴店？”周锐东张西望，怎么也找不到驴店。

“笨，LV，简称驴，看看，那个驴包适合今天的范儿。”黄静兴奋地冲进去，周锐即便不懂品牌，这个赫赫有名的驴包，还是知道的，随便一个包就要一两万元。过了一会儿，黄静拎着一个彩色驴包出来，让周锐看，服务员注意到了她的大手笔，过来帮忙。她今天的行为十分古怪，结婚之后她就保持低调，今天怎么会疯狂购物？

采购结束，黄静焕然一新，周锐自惭形秽，目光呆滞，眼前真是和自己生活两年的老婆吗？其光芒不输给任何一个明星。黄静心满意足，看看手表，拉着周锐：“嗯，还有时间，跟我来，走。”

周锐抱着各种购物袋，跟她穿过走廊和楼梯，来到一家美容店门口。黄静从书架上拿了几本杂志，递给他：“你在这里等，我去做面部护理，还要修修头发，我一直都是直发，这次要烫成卷发。”

周锐用眼角看一眼价格单，不禁心惊肉跳，低头轻轻说：“静静，你别生气了，都是我的错，我们回家吧。”

黄静笑吟吟地看着周锐：“你看我像生气的样子吗？”

周锐仔细分辨，摇头：“不像。可是你为什么拼命购物？就这一个下午，你已经花五六万了。”

黄静依然笑容满面：“多吗？只是你半个月的薪水。”

周锐无言以对，黄静转身进到美容包间，忽然转身出来：“知道为什么吗？”

周锐百思不得其解，她改变日程不与父母告辞，便突然从上海回来，变了个人一般地大肆采购，完全不是以前的那个黄静。黄静轻轻俯身在他身边，吹着他的耳朵说：“因为今天晚上，我们要去见伽伽，我

不想被她比下去。我今天买的都是她最喜欢的牌子的最新作品，她一定没有。”

黄静进了发廊的包间，周锐去见骆伽的事情只有方威知道，周锐拨出电话：“我见骆伽的事情，你告诉黄静了？”

黄静不在北京，便与方威每天通电话，对周锐的情况了如指掌。为此，她才不急不慌地在杭州、上海和香港旅游，打算等到周锐体会到没人照顾的痛苦，才返回北京。黄静得知周锐要去见骆伽，便坐不住了，立即从上海直飞北京，甚至都来不及返回杭州。方威得意扬扬地说着：“我把经信银行订单，骆伽挖你去惠康的事情都说了，当然我没说刘丰的事情。”

周锐这才明白过来，难怪黄静走得这么干脆，这么放心，这么潇洒，原来方威竟是她的内线：“我见骆伽，是让她赶快出国，你怎么能告诉黄静呢？”

方威早就摸准了周锐的心理：“如果骆伽不答应出国，你能忍心不告诉她真相吗？如果不派人看着你，你肯定会把刘丰的事情说出去。”

除非说出真相，不然周锐没有把握说服骆伽，方威其实没有告诉黄静细节，打消周锐顾虑：“我让她千方百计阻止你提到经信银行的事情，并警告她这件事至关重要。”

黄静和周锐手拉手坐在一起，骆伽心中涌出难言的痛苦，本来属于自己的座位坐着另外一个女人，而她曾经是自己的好朋友。骆伽勉强挤出笑容，打了招呼，坐在对面。黄静完全不像嫁作人妇，比两年前更年轻，皮肤也更白皙，这么冷的天气居然穿着低领的紫色裙装。骆伽识货，那都是最顶尖的品牌，她曾经在国贸的专卖店转了几次，都没有舍得出手买下，黄静却轻易地拥有了这些自己梦想已久的东西。骆伽看看自己，她从办公室里出来，正式的蓝色套装，与餐厅服务员的制服差不

多，她低下头，在黄静面前失去了自信。

黄静回到北京之后还没有联络骆伽：“伽伽，这两年我们一直在上海，你在北京过得好吗？”

骆伽点点头应对：“还好。”

黄静斜靠在周锐身上：“还在惠康工作？你面色不太好，是不是太辛苦了？”

骆伽看着黄静的亲昵，控制着心中涌动的怒气：“挺忙的，你呢？”

黄静立即笑出来：“我也挺忙的，去杭州陪父母住了一段时间，然后去香港购物，专门去上海听了音乐会刚回来。你都在做什么？”

骆伽白天绞尽脑汁地做经信的订单，夜里还要通宵赶经信银行的建议书，准备协议，心里忽然产生一种不平衡的感觉，嘴里却不肯示弱。黄静还在继续说：“妈妈很想你，不停地问到你，她也把你当作女儿。”

周锐轻捏黄静的胳膊，示意她不要提起父母，这个话题对于孤独的骆伽十分敏感。骆伽本处于突然见到黄静的被动，黄静轻松拥有了一切自己梦想拥有的东西，这本不算什么，偏偏她还提起父母，骆伽想起骆南山的模样，眼泪在眼眶内打转。

黄静意识到说走了嘴，希望能够挽回局面，伸手抓住骆伽的胳膊：“伽伽，我的家就是你的家，我的父母就是你的父母，我们是最好的朋友，不是吗？”

骆伽的眼泪终于涌出来，带着哭声说：“你的家就是我的家？你的父母能取代我的父母吗？周锐是你的老公，也能是我的吗？周锐，你找我出来什么事？”

骆伽在与黄静的较量中落在下风，周锐想起她从小没有母亲又失去父亲，替她难过。然而更大的灾难还在等着她，周锐不知如何开口，被逼到这种局面，缓慢而坚定地说："请你立即出国。"

骆伽心绪已乱，难以置信地望着周锐："为什么？"

周锐紧紧握住骆伽的手掌："我不能解释原因，请你务必立即出国，日后你自会明白。"

骆伽眼眶中仍带着眼泪："我已经一无所有，只有这份工作了，你让我出国做什么？"

周锐心急如焚，不顾一切："你就要出事了，快走吧。"

骆伽不知道周锐所指，露出疑惑的目光："我不知道你在说什么，但是我不会走，我要彻底打败你。"她说完站起来离开座位，向门口走去。周锐跟出来，追过去："你走吧，我求你。"

骆伽面对周锐，泪珠不住地流淌："我不会纠缠你了，请你不要担心。"

她甩开周锐离开餐厅，她已经不是战无不胜的高手中的高手，他们交往那么多年，周锐在与骆伽周旋的过程中处于下风。现在，方威要在经信银行的订单上打败骆伽，黄静又在感情上摧毁了她的攻势，周锐没有任何兴奋的感觉，心中极端怜惜骆伽，更加为她担忧。

骆伽冲出餐厅钻进车内，黄静的突然出现让她方寸大乱。骆伽打开挡风玻璃上方的镜子，擦干眼泪。她把痛苦一点点驱逐出去，锥心的感觉消逝，她心田涌起另一种感觉，逐渐扩大，控制了她的情绪，她可以战胜痛苦，但是却不能抵御孤独。

她拨通林振威的号码，他肯定会立即赶到身边，他是最好的倾听

者，这样，她才可以摆脱如影随形的孤独。骆伽再次想起周锐，心中已没有任何爱恋，他只是自己必须要打败的对手。

93 ／ 周五，下午一点十分

经信银行就要与惠康举行签约仪式，消息从各个方面传出，肖芸和林佳玲都印证了消息的准确性。方威却毫不担忧，兴致勃勃地与超额完成任务的崔龙在外面东游西荡。他们坐在露天的咖啡厅，聊着些不着边儿的话题。他现在连电话都懒得接，只关心两件事，经信银行的订单和赵颖的婚礼。

电话响起来，他立即抓起来："何玲，你好，有什么消息吗？"

何玲带来了方威久等的消息，一直以来何玲都坚定支持方威，默默地帮他追求赵颖，但同时她又对方威很有好感，心里也十分矛盾："赵颖定下结婚的日期了。"

方威心中刺痛，他可以忘掉订单却不能忘记赵颖："什么时候？婚礼怎么安排？"

"他们要赶在元旦前办完，日子定在下下周六，开始发请柬了，我正陪颖颖挑拍婚纱照的影楼呢，你要想办法啊。"何玲急匆匆挂了电话，想必是帮赵颖出主意去了。

方威挂了电话，感到越来越压抑，拿起空饮料杯向垃圾桶扔去，碰到桶边，反弹出去，正好落在一个匆匆走过的女孩子皮靴上。女孩子皱着眉头瞪眼，方威此时脾气糟糕，毫不退缩："瞪我干什么？瞪垃圾桶去吧，它弹到你身上的。"

崔龙拉着方威道歉，装模作样地摘下手套为女孩子擦鞋。她不推

辞，反而含笑把皮鞋高高举起。崔龙本来只是做个姿态，现在皮鞋已经伸到眼前，他便抓起桌子上方威的手套擦起来。

女孩子看见鞋被擦得干干净净，便拉椅子坐在方威对面：“帮我点杯咖啡。”

这是典型的北京女孩，毫不矫揉造作。她比赵颖还年轻，微微翘起来的鼻子显得面孔十分俏皮，棕色的长筒皮靴示威地在桌子腿上轻轻踢着。方威戴上手套转身就走，任由她使劲踢桌子发泄不满。崔龙追了上来，搂着方威的肩膀：“忘掉赵颖吧，天涯何处无芳草，刚才这个女孩子很不错啊。”

方威继续向前走：“留着自己享用吧，我要大闹婚礼，拼死不让赵颖结婚。”

“人家领了证，你去闹婚礼也没用。”

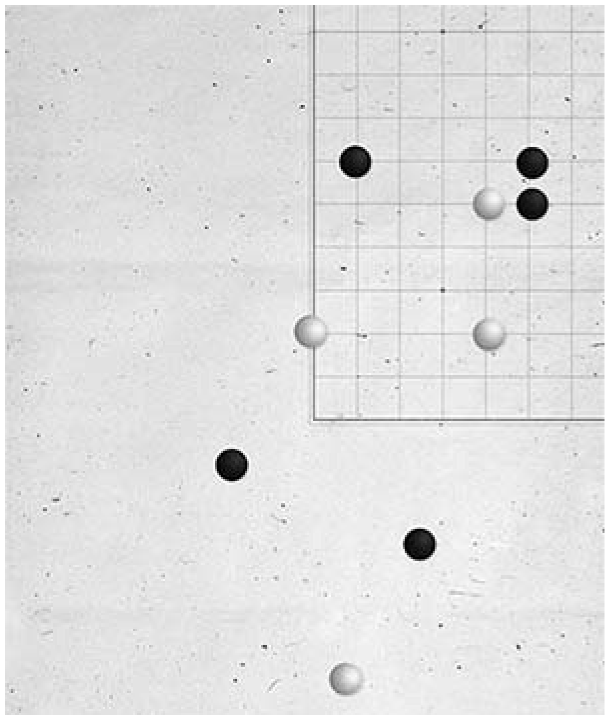
方威倔脾气上来了：“领了结婚证也去闹，拜了堂入了洞房，生了两个孩子，我也要拆开他们。”

崔龙就佩服方威这股执着劲儿：“我真服了你，你去闹也没用啊，只能被保安抓起来。”

如果专案小组对刘丰采取行动，婚礼就办不起来。可是，如果吕传国迟迟不动手怎么办？他只好横下心来大闹婚礼，不计代价地公布刘丰的受贿证据，看刘国峰还有没有心情办婚礼。

方威想到这里，狠狠说道：“只要搅黄了婚礼，挺过这段时间，我就大有希望。”

第十二周 输赢



94 ╱ 周一，上午九点十分

崔国瑞内心处于挣扎之中，既然项目在党委会上研究决定了，就是板上钉钉，无可更改了。可是他憋得难受，不想把这么重要的项目就这样交给惠康，惠康的方案看着不错，但这个团队让他不放心。他也不想眼睁睁地看着捷科输掉，他负有义务，尤其是对林佳玲。怎么办？吕传国应该和方威见过面，那边没有任何进展吗？眼前唯一的方法是，直接向银监会反映招标过程中的不正常现象，可又会有什么结果呢？他没有明确的证据。他必须顾虑到后果，这将导致与刘丰彻底决裂，自己便难以在经信银行中生存。崔国瑞和周锐不同，周锐可以重新选择公司，可

以放手而为，他却不可以，一生的事业都在经信银行，离开这个职位就没有任何前途。崔国瑞好像戴了一副金手铐，舍不得抛弃，不得不妥协。

周一上午是经信银行的党委会时间，刘丰主持会议。崔国瑞心中不由得佩服，无论这个人想着什么坏主意，总能用一种正气凛然的口气和方式讲出来，然后就有人揣摩出来去执行。这就是做官的秘诀，可是如果每个人都这样，这个国家还有希望吗？

刘丰此时讲完，看着党委成员，合上笔记本，会议就要结束。今天下午就要举行签约仪式，这是改变招投标结果的最后时机。崔国瑞感觉到心脏怦怦跳着，他聚集勇气，希望能够站起来挑战刘丰。

此时刘丰并没有宣布会议结束，而是用商量的语气问道："上周我们在党委会上讨论了客户关系管理这个项目之后，我好几天都没有睡好觉。这个项目事关重大啊，崔行长言之有理，我们一定要慎重从事，不能草率，我们的决策是不是太仓促了？你们的意见呢？"

崔国瑞觉得异常诧异，他到底是什么意思？他抬头看看刘丰，他眼眶深陷，确实像几天没有睡好觉的样子。其他党委成员也抬起头看着刘丰，脸上写满惊讶。他们没有摸清刘丰的意图，谁也不愿意主动发表意见。政治没有诚信，站错队就会出大问题。刘丰看一眼大家，继续说道："还是尽快再召开一次党委扩大会议，将项目小组的成员都请进来，仔细听听每个人的意见，我们再做决定。"

崔国瑞惊讶得连嘴都合不拢了，到底发生了什么事情居然让刘丰推翻了以前的决定？方威和吕传国那边肯定有了进展。

刘丰说得没错，他这几天的确没有睡好，他知道吕传国的身份，虽然级别不高，却是个硬角色。他的动机是什么？刘丰仔细回想着，吕传国自称是方威的朋友，可方威只是厂家的一个普通销售人员，刘丰根本

不会用心去记忆，方威的名片也被他扔到垃圾桶里。这年头销售人员满天飞，天天和他们见面，就不要干其他事了。刘丰想到这里，忽然又觉得有点太绝对了，骆伽就不属于这类，对每次见面都充满期待，骆伽总能让自己惊喜。

吕传国为什么要给他打这个电话？最正常的情况是受人之托，这个叫作方威的捷科销售人员通过各种渠道找到吕传国，说服他打电话。如果这样，刘丰肯定置之不理，可吕传国提到加拿大和UBC，却让他心惊肉跳。这算一种威胁吗？能不理会吗？他知道后果的严重性，很多位高权重的官员纷纷落马，粉身碎骨。前所未有的恐惧笼罩者刘丰，他害怕了。接着，刘丰收到银监会的文件，要求在招投标过程中坚持公正、公平、公开。文件异常简单，没有指名道姓，也没有指明项目。刘丰却知道，这都是冲自己来的，背后一定暗藏着重大的原因，他琢磨着，掂量着。

第二天上午，来自更高部门的文件再次如同大山一样凌空压来，压得他喘不过气来。刘丰仔细回忆着方威的样子，天哪，这家伙是什么来历？刘丰后悔莫及，怎么忽略了这么个厉害角色？他可以调动银监会，还能够调动更高部门，他在自己面前一言不发，从来没有提到自己的背景和来历，其实却深不可测。人家根本不屑于多说，只要抬个小指头就可以把自己击得粉身碎骨，这次彻底看走眼了。

党委成员和项目小组的所有成员都准时到来，这次会议主题已经宣布，重新对客户关系管理的项目进行慎重的评估，知无不言，言无不尽。刘丰指指涂主任：“你先讲讲。”

涂主任彻底被搞糊涂了，他认定刘丰铁心支持惠康，况且党委会已经做了决定，肯定不能更改了。这个会议算什么呢？刘丰开始清算反对势力了吗？否则，为什么在大局已定时，再次主动又把这件事挑出来。他实在猜不出刘丰的动机，涂峰决定还是策略一点，不说实话，搞清情况再说。他慢吞吞说道：“经过多次的评估和比较，捷科和惠康的方案

各有特点，确实难以抉择。既然党委会决定选择惠康，我保留个人意见，也坚决服从党委决定，坚决保质按时完成项目的实施。”

刘丰心中暗骂，就是因为涂峰支持捷科，才让他先说，找一个台阶下，对方却耍了滑头。刘丰只好转向常仪，请他表态。常仪自从跳出来支持崔国瑞和刘丰对抗以来，初时觉得痛快，渐渐觉得后怕，得罪刘丰可不是小事，早晚都会被报复。他谨小慎微地摇头，表示支持党委的决定。

刘丰暗暗着急，居然没有人站出来支持捷科，哪怕说一句好话，自己便可以顺风转舵，现在却是骑虎难下。他用期望的目光看一眼肖晓阳，希望他能够领会自己的意图。肖晓阳知道刘丰的目光中必有深意，恨不得钻到他肚子里去弄明白他的真实想法，看看周围的党委成员们，他们都能影响自己的前途，也不敢放肆乱说，还是照着以前的意思表态，比较稳妥：“坚决支持党委决定。”

这次会议必有深意，崔国瑞装糊涂一言不发，看刘丰怎么把这场戏继续下去。刘丰本想装模作样地寻找个台阶下去，居然没人愿意出来配合一下。正在他心急如焚的时候，他看到信息中心一个年轻的工程师举起手来，像看到了救星，他害怕陈刚不敢说，故意鼓励他：“小陈，你有什么要说吗？言者无罪，你可以自由地发表意见。”

陈刚还是刚从学校走出来的大学生，他不明白为什么涂主任和崔国瑞都默不作声，眼看会议僵持在这里，最后一个机会就要丢掉，他举手发言，并得到刘丰鼓励，更加无所顾忌：“我觉得，还是捷科的方案比较好，这个项目很复杂，厂家不是卖了产品就行了，还要帮助我们建立系统开发软件，这就对厂家的实施能力要求很高。就像做手术一样，手术实施能力比手术方案重要得多，一个水平高超的医生用同样的方案，效果就可能远远好于一般的医生。”

刘丰听着陈刚的发言，就像天籁之音，立即夸奖：“小陈比喻得很

形象有道理，产品比方案重要，实施能力更重要。我们党委要依赖群众，不能凭主观判断，毕竟工作还是一线的同志们来完成的嘛。小陈讲得好，有独到见解，说明你深入进行了调查研究，工作努力踏实，这种精神值得我们学习。”

陈刚糊里糊涂地给刘丰解了围，不明白为什么得到行长这样的高度夸奖，心中高兴。刘丰觉得还不够，趁热打铁：“小陈说完了，还有什么补充的吗？”

常仪和涂主任也看出来刘丰要转舵了，纷纷表示捷科的实施能力确实优秀。刘丰继续启发群众：“既然惠康的方案兼容性强，而捷科又有很强的实施能力，我们应该怎么选择？”

肖晓阳琢磨出来了领导的意图，便顺着他的意思说：“既然实施能力更重要，我们是不是可以重新考虑捷科呢？”

刘丰抬头看着肖晓阳，恼怒对方没有揣摩透，乱给建议，质问道：“那兼容性就不重要了？”

肖晓阳立即缩头闭口不言，会议室里陷入了寂静，谁都不明白刘丰的意图，默默猜测着。崔国瑞被搞得既厌烦又无奈，刘丰心中肯定有了方案，就是不想主动说出来，这种时候自己不能不发言了：“刘行长，我们确实想不出两全其美的方法了。您肯定有好办法，还是您说说吧。”

没人猜到想法，刘丰只好顺势说出了主意：“既然各有优势，为什么不能各取其长呢？”

崔国瑞顿时明白，刘丰想把项目分成两半，捷科和惠康各得一半。果然，刘丰拿出了这个方案：“既然惠康的优势在于兼容性，各省的子系统交给惠康；捷科实施能力强，我们就把最复杂最核心的总部系统交

给他们。”

肖晓阳听得明白，心里算了一下，交给惠康的部分不到项目的三分之一，怎么向骆伽交代？好在这件事有刘丰顶着，立即叫好，与领导保持一致：“有道理，这才是两全其美的解决方案。”

95 ╱ 周一，下午两点三十分

再过半个小时，经信银行的签约仪式就要在这里举行，骆伽跟着林振威步入会场，她心中充满甜蜜的感觉，她乐于跟在这个男人的身后。自从那天晚上她找来林振威去酒吧聊天之后，他们便开始频频约会，在两年空窗期之后，骆伽沉迷于这种感觉。他们一起工作多年，积攒的感情在这两天爆发出来，生命如此精彩。

骆伽喜欢在商场上与竞争对手搏杀，但是她现在发现，她更喜欢享受生活而不是搏杀。事业只是生活的一部分，二者完全不能相提并论，她以前本末倒置了，现在并不晚，也许是歪打正着，以前的努力工作使得她更有条件去享受生活。骆伽开始期待未来，下午的签约仪式之后，她就会把工作都交给下属，开始好好休假。她可以为林振威做他喜欢的一切，去学习泡茶，用一天时间为他熨平衬衣，晚上可以一起去看音乐剧。这是骆伽梦想的事情，也许可以找到感觉去演一个角色，重新体验以前的生活。元旦之后，她就要起程去美国培训，林振威已经在纽约订好房间，是在中央花园对面的一家古老的宾馆，是世界名流聚集的地方，据说在这家酒店的大堂可以很容易遇到某个国王或者顶级的模特，骆伽将会有充足的时间在曼哈顿街头尽情穿梭。林振威在春节前飞到纽约，度过一周的假期之后，她将在哈佛与世界各地的惠康高级管理者一道开始三周的EMBA课程。这不是梦想，她确认了所有的行程，机票就在手中，签证更不是问题，骆伽早就拿到了十年有效多次往返的美国商务签证。骆伽看着林振威的背影，心里飘忽起来，她梦想到了家庭，然

后是孩子。

骆伽听到林振威的呼唤，开心地走到他身边：“林总，什么事？”

林振威悄悄地眨眼睛，明显取笑骆伽使用的称呼：“骆伽，看看这里的会场布置，我想下周你的任命仪式也这样安排。”

公司的内部任命是从来不搞仪式的，只是内部发个邮件，相关的同事一起去吃顿饭就可以了。骆伽轻声拒绝：“这样安排太隆重了，没有这样的惯例，不要为我破例。”

林振威想得比骆伽更深远，摇头说：“这个职位是公关总监，不同于平常的职务，将要与各种媒体打交道，我们要把所有相关的媒体都请来，把我们新任的公关总监隆重介绍出来。他们绝对想不到，眼前这个娇滴滴的女孩子那些在商场搏杀、战无不胜的经历，你的传奇会让他们大吃一惊，他们将对你刮目相看。你不仅是他们的工作伙伴，还会是他们的朋友，甚至他们的偶像，还有比这更好的新起点吗？今天的签约仪式和你的就职仪式之后，全体员工都会看到你的成功，他们都将以你为荣，以你为梦想，你的经历和现在都激励他们在一线努力搏杀，你将是他们精神上的理想和象征。”

既然林振威这样安排，骆伽很乐意配合扮演好自己的角色。她心中还有另外的想法，这两次活动也将是她退出江湖金盆洗手的仪式，从此为自己的销售事业画上一个句号，以后就是享受生活的时间，事业还要继续，但只会成为生活乐趣的一部分。

电话铃声打断了骆伽的梦想，她接起电话，那边传来生硬的通知：“你好，我是经信银行招投标办公室的工作人员，原定今天下午三点的签约仪式暂时取消，请等待我们的进一步消息。”

骆伽刹那间从梦想中被拉回现实，她僵立在会议室中间，情况有

变。

96 ╱ 周一，下午两点三十五分

人力资源经理王莉实在不愿意干这份差事，陈明楷一定要铲除周锐，从人力资源的角度，这样对待员工并不符合通常的做法，她又有什么选择？如果不按照陈明楷的要求行事，离开公司的就会是自己，她只希望事情尽快结束。

陈明楷坐在王莉对面，安排着："周锐回到北京，确实带出了团队，还完成了销售任务。他丢了经信银行的订单，也签署了PIP，按规定只能引咎辞职，但我还是愿意给他一个机会。"

王莉惊讶，尽量不露出任何表情，确认着："他们如果在一周内，不能签订经信银行的合同，就应该辞职。"

陈明楷拿着销售报表，华东地区和北京的销售业绩大幅回升，华东的达成率位居第一，北京区名列第二。他看着门外的办公室，改了主意，语气诚恳地说："我真的想让他辞职吗？其实我们是路线之争，我希望他踏踏实实、硬碰硬地把北京市场做起来。他总想用侵扰的策略，我逼着他打经信银行这个订单，他默许华东地区不下订单。即使这样，人才难得，他即使输了经信银行的订单，我不但不抛弃，还要重用他。现在上海和北京的订单陆续下来了，靠这些订单，我们肯定能够完成任务，这证明他想通了，也采取了行动。你现在去做个优厚的福利方案，然后跟他谈，让他担任华南地区销售总监，安心去广州，把华南市场给我打出来。"

陈明楷完全可以依照PIP开除周锐，现在却给他这么好的一个机会，周锐应该不会拒绝。王莉正要出去，被陈明楷叫住："接替周锐的

人找好了吗？”

王莉打开笔记本电脑，屏幕移向陈明楷：“我帮您物色好了，行业内最顶尖的三个有可能接替周锐的人选的资料都在这里了。”

第一份竟是骆伽的档案，陈明楷目光好奇地注视她的照片，用鼠标浏览她的介绍，摇头说：“如果我们赢了经信银行的订单，她还可能来，我们输了，她一定不会来。”

王莉指着下一个候选人：“他也不错，能力和经验都不弱于周锐和骆伽。”

陈明楷又一次摇头：“我不要一样的，你一定要找到能够打败骆伽的人，不要顾虑薪酬和待遇。”

王莉翻动文件，为陈明打开下一页文件：“只有最后这人了，他成名在骆伽和周锐之前，当年他在一家小型的国内代理公司，硬是打败了惠康和捷科这样世界级的公司，使两家公司不得不与他合作，他想卖谁的产品就卖谁的产品，几年前退出江湖，去美国读书，骆伽才有出头之日。他虽然身在国外，但在国内的人脉依旧。”

陈明楷点头，他这个季度兵出险招，把周锐从上海调至北京，打开市场完成目标。周锐如果能够在华南成功出击，再有这个新人坐镇北京，他就彻底挽回局面了：“把他的资料给我，我看看。还有，你打算怎么安排周锐在广州的补贴？”

王莉想了想回答：“周锐刚从上海回来，我想按照他在上海的待遇，给他做一份文件。”

陈明楷知道周锐在上海的待遇，无非按照国内的员工待遇安排：“这样不行。”

王莉仍然不知道分寸，继续询问：“具体应该怎么办？”

陈明楷让王莉重做文件：“给他租最好的别墅，租专车配备司机，一切按照外籍员工的待遇安排，提供每天五十美元的补助。你现在就去做文件，拿回来给我看。即使我们丢掉经信银行的订单，仍然可以完成任务，再打开华南的市场，我们就立于不败之地，在待遇方面千万不要吝啬。”

王莉拿着优厚的待遇，本以为可以轻松说服周锐，却碰了钉子。她苦口婆心地劝说：“经信银行的订单输了，陈总没有要你承担责任，反而让你继续担任销售总监，负责华南的业务，这是很好的安排了。”

周锐上周签了PIP，担保一周内拿下经信银行的订单，时间已到，陈明楷不赶走自己，还给出了诱人的待遇，周锐承认：“这个安排确实是非常照顾我。”

王莉不明白，直接问道：“你为什么还要拒绝？”

周锐从北京到上海又返回北京，已经厌倦了这份工作，如果他再去广州，还是做这些事情：“我想暂时休息一段时间，再看看自己以后的方向。”

王莉在人力资源部门，懂得职业生涯规划：“你在这个职位上做了很多年，确实应该考虑新方向。但这需要充分的时间和准备，你不妨一边在华南工作，一边留心公司内部的职位，不要和陈总对抗。”

周锐明白王莉的善意：“我不愿意去华南还有另外一个原因，我始终对经信银行的订单抱有希望，想等这个订单有结果之后，再考虑以后的安排。”

王莉继续劝说：“你对订单的情况肯定比我了解，翻盘的可能性微乎其微。党委会都定了惠康，这个订单已经死了，死人怎么能复活？方

威不该说一周内能够反败为胜的话。你看，今天周五了，如果你不去华南，就只能办理辞职手续。”

只要周锐一天没有离开，就还是公司的销售总监，王莉没说一句伤人的话，只是希望他签字同意担任华南销售总监，将这件事了结。周锐也不为难她：“给我看看文件，今天必须要签吗？”

王莉把待遇文件递过去，周锐看一眼却还回去：“我说的是离职文件。”

周锐如此固执，实在不可理喻，王莉站起来：“你等等，我要向陈总汇报。”

王莉回到办公室，向陈明楷讲明经过，他只回答一句：“天要下雨，娘要嫁人，随他去吧。”

两人彻底决裂，没有挽回余地，王莉只好求助林佳玲，她很快有了建议：“稍微等一下，我和周锐谈谈。”

王莉提醒林佳玲，陈明楷开始寻找周锐的替代人选，他肯定不能留在这个位置上：“现在只有两种可能，要么周锐去广州，负责华南业务，要不然只能离开公司。”

林佳玲找到周锐，两人来到楼下的今生今世咖啡厅，林佳玲急急问道：“陈总让你去华南，是吗？”

“是啊，我拒绝了。”

如果输了经信银行的订单，林佳玲认为这还是不错的解决方案：“按照PIP，你应该离开公司，去广州是很好的安排，为什么要拒绝？”

周锐不肯离开的原因很简单，方威已经找到惠康的致命缺陷，狠狠打出一拳，即将奏效，他答应方威保守秘密，对林佳玲也一点口风都不漏吗？他犹豫着：“为什么陈总的态度急剧转变？以前他是一定要我走的。”

林佳玲回想着周锐和陈明楷之间的冲突，思考着答案：“华东地区和北京的订单都下了，你的业绩仅排在上海之后，陈总一直是用数字说话，业绩好了，他当然不会让你离开了。”

周锐想起陈明楷的那个问题：“一个人能力好、态度差，另外一个人能力差、态度好，如果要开除一个，陈总问我，应该开除哪个。”

林佳玲不知该如何选择，问道：“你的答案是什么？”

周锐当时也没有找到答案：“陈总告诉我，应该开除业绩差的那个，他按照原则行事，做法非常合理。况且我的团队压下订单，这是严重的错误，让我走不是完全没有道理的。还有，我不主张直接和惠康硬碰硬，陈总将华东划走，逼我破釜沉舟，硬生生攻入经信银行这个惠康最坚固的堡垒，他有深谋远虑的战略眼光，而且能够知人善任，在这两个方面，我远远追不上他。”

胜者成王，败者为寇，赢了便是有战略眼光，输了就是痴心妄想。林佳玲嗤之以鼻：“可是，订单已经输了。”

周锐这几天一直反省，反而觉得陈明楷做事处处有深意：“这就是我佩服他的地方，我们都以为不能赢的时候，他却充满信心，把我们推上战场。他看得比我们远多了，现在证明他是对的，这个订单我们肯定能赢。”

林佳玲难以置信，看看手表说：“你在说什么啊？今天下午三点整，大约十分钟后，经信银行就要和惠康举行签约仪式，怎么还说能赢

呢？”

周锐知道方威做了什么，非常肯定：“这个订单必有变故，即使合同签了，方威也能起死回生。”

林佳玲不可思议地看着周锐：“你凭什么这么肯定？”

周锐没法隐瞒，隐约透露出一些信息却不多说：“方威找到了惠康的致命缺陷，静悄悄地打出了致命一击，当这一击奏效的时候，惠康不但毫无招架之力，而且逃无可逃。”

周锐说到这里，立即想到骆伽，她一定毫无准备，她怎么能承受这个打击？自己屡战屡败，胜负如同家常便饭，她战无不胜，反而却输不起了。她被深深牵连进去，无情的法网正在悄然无声地向她罩去。周锐把话说得这么绝对，林佳玲开始相信，然而周锐脸若冰霜，没有丝毫兴奋。林佳玲猜不透他的内心：“既然能够赢，你为什么没有任何高兴的表情？”

周锐想起骆伽的处境，缓慢叹气：“胜又何喜？负又何悲？”

他有难言的心事，林佳玲不想强迫，终于明白了周锐的想法，既然能够赢下来经信银行的订单，他当然不用去华南：“是啊，这个订单胜负未分，在节骨眼儿上，你怎么能离开北京呢？”

林佳玲侧着头看着周锐：“陈总开始寻找接替你的人了，如果我没有猜错，他就要来上班了。你不能总占着这个位置吧？让你汇报给他，你愿意吗？”

周锐苦笑：“经信银行这边离不开，那边又要让位置，我该怎么办？”

林佳玲也没有对策，端起咖啡喝起来，周锐已经有了思路：“赢了

经信银行的订单之后，我也不打算去广州，离开公司休息一段时间，然后再看看发展方向。我大学毕业十几年来不停工作，应该彻底离开岗位，放半年假，静静地体会内心并寻找未来，我一直期望有这样的时间。不要担心，如果我想回来，还是有不少公司愿意请我的。”

周锐去意已决，难以更改：“既然陈总要我的位置，我就挪吧。我已经让王莉准备离职文件了，我一会儿就签。签完之后，我在捷科唯一的事情就是处理好经信银行的订单了。”

林佳玲无法说服对方，心里不好受，埋头小口酌饮咖啡。周锐却在思考另一个问题：“如果赢了，我该怎么办？”

如果周锐赢了，本来万事大吉，但由于陈明楷和周锐矛盾激化，不可调和，又产生了这个不成问题的问题。林佳玲站在这个角度分析着：“如果经信银行的订单签了，你的离职前提就不存在了，陈总大概只能让你留在北京现在的位置上了。”

周锐摇头没有说话，欲言又止，林佳玲催促道：“怎么，不是这样吗？”

周锐犹豫再三，终于还是说出心里话：“这只是我的猜测，但是你既然问，我还是说了吧。如果经信银行的订单输了，陈总会让我在公司做下去。如果赢了订单，陈总现在没有理由请我走，以后一定会想办法让我走。”

林佳玲不解，为什么这样？周锐想着措辞慢慢说：“如果输了，我只能戴罪立功，去华南打开市场，对他不会有威胁。如果赢了订单，我的威胁就迫在眉睫。这个季度完成了目标，下个季度的任务肯定还要增长，每个季度都要增长，包袱越来越沉，早晚都要被累垮。我不想再经历这种折磨了。”

林佳玲皱着眉头，周锐不说，她真想不到这一点：“这就是所谓中国人的智慧吧，老外绝不会这么聪明。这也是我不愿意参与公司政治的原因。你的猜测对不对，等赢下订单就明白了。总之，你们之间没有一点互信了，大家共事都很痛苦。”

周锐勉强挤出笑容，他不想这样，却身处这样的环境：“害人之心不可有，防人之心不可无。中国另有一句话，叫作外圆内方，也是这个道理。”

林佳玲回想着周锐被陈明楷赶出会议室的情景，能够体会他的苦衷，他不喜欢公司现在的氛围，每天都不开心，既然这样，何必在这里苦熬：“是啊，公司现在的氛围和文化确实很不好，有的时候真让人不想留下来。陈总既有战略眼光，又知人善任，为什么会这样？”

周锐手里轻轻摇着杯子，让咖啡更加匀和：“这种事情屡见不鲜，无所不在，你知道《亮剑》吗？”

林佳玲没有看大陆连续剧的习惯：“没有，但是听过，是当年很火的一个电视连续剧吧？”

《亮剑》是一本小说，被改编成电视连续剧，周锐非常喜欢：“小说的主角李云龙、赵刚和丁伟都是抗日军人，连续剧只是讲到他们前期的战争经历，只讲了他们在解放前的英勇表现，小说中三分之二的内容没有拍出来。知道他们的结局吗？”

林佳玲茫然摇头，不明白周锐这些话的用意。周锐说道：“丁伟天不怕，地不怕，因为说了几句支持彭德怀的话，被打入大牢。赵刚智勇双全，却与心爱的妻子自杀身亡。李云龙是见到任何强大的敌人都敢于亮剑的勇士，吞枪自尽。”

林佳玲十分不解：“他们不是打下江山的功臣吗？怎么会有这样的

下场？”

周锐最近一直看这本小说，缓缓说出心得：“李云龙、赵刚和丁伟在战场上叱咤风云，却不能适应当时的政治环境。按照李云龙毅然亮剑的性格，他的自杀已经是注定的了。”

林佳玲更加明白周锐离开公司的决心：“你不能亮剑，却可以退出。”

现在的社会开放，这家公司不行，便可以换家公司：“何必在这个酱缸之中淹死？”

林佳玲很好奇，遇到这种不懂的话题都要问下去：“为什么这种事情总是不断发生？”

周锐看了一下林佳玲，她应该喜欢美容和服饰这些流行的东西，怎么会关心这种事情？喝完咖啡，林佳玲知道不能劝说周锐留下，便撒手不管。他们返回办公室，周锐去找王莉。她已经等在办公室，打印出来的离职表格摆在桌面，周锐仔细看了一遍这张熟悉的表格，他记不得多少次使用这张表格开除不合格的员工，现在也要面临同样的命运。他抬头问王莉：“签在哪里？”

王莉一阵激动，折磨总算要结束了，她指着文件的末尾。周锐拿起笔，笔尖伸向指定的地方签名。谢天谢地，这件事结束了，她心里默默念着，却开心不起来，反而产生一股酸酸的怜悯，眼前这个人曾经在一线打拼，却被自己亲手赶出公司。王莉叹口气，该轮到方威了。

周锐签完之后把离职表拿在手里：“我可以先保留一下吗？”

王莉不明白他的用意：“为什么？”

周锐指指手表：“今天还没有下班，这周也远未结束，所以文件还

是放在我手中。如果这周结束，经信银行的订单还没有转机，我就办理手续。”

她无法争辩，打算找陈明楷申诉，电话铃声响起，周锐举起电话：“方威，什么事？是正式的通知吗？”

看周锐冷静地放下电话，王莉心中担心，肯定又有情况了，事情恐怕没完没了，她夹在周锐和陈明楷中间，两头为难，怎么这么命苦啊？

周锐放下电话，看着王莉：“死人活了。”

王莉没明白，吓了一跳：“哪个死人活了？”

周锐笑着换了说法：“你说经信银行的订单已经死了，死人活不了，可现在订单已经翻过来了，惠康的签约仪式已经取消，经信银行通知我们确认合同，我们反败为胜。”

变化天翻地覆，影响着公司内部的局势，王莉不知该高兴还是生气，嘴里机械地说着：“真好，真好。”

周锐指着手里刚签署的离职表：“这个怎么办？你是还给我，还是打算拿走？”

王莉心中挣扎之后，将离职信拿在手中对折起来，一把撕掉，扔进垃圾桶：“我相信你，你如果赢了，这个表格还有什么狗屁用？”

王莉一向温言软语，难得这么坚决，让人惊讶。她前脚离开周锐办公室，后脚进入陈明楷房间做汇报。陈明楷严厉责问：“要么去华南，要么离开，这算怎么回事？”

她在胸口盘起胳膊：“经信银行的订单，我们反败为胜，周锐没有违背PIP的承诺，我没法让他离职。”

陈明楷得到这样一个答案，不知该怎样继续说下去，呆呆坐在座位上，脸色从愤怒转向平和，从平和转向微笑，这不是最理想的情况吗？他已经能够完成中国区的销售目标，再有这么一个超级订单，自己的成绩有目共睹，便坐稳了位置，下个季度再对付周锐，来得及。

97 ╱ 周一，下午三点零五分

林佳玲心中惆怅，经信银行正在与惠康举行签约仪式吧？周锐真能在最后关头来个大逆转吗？她无所事事，这是她来到中国工作以来最阴郁的一天，三个月心血与努力全部泡汤，一起战斗的同事就要被驱逐，她却无能为力。电话铃一遍一遍地响起，林佳玲不想伸手，这个电话异常执着，反复不停地刺激并骚扰着她的神经。林佳玲不堪其扰，终于接起电话，听见方威兴奋的声音：“你怎么不接电话？”

林佳玲不想流露出自己的沮丧情绪，反问：“什么事，让你打了这么多电话？”

方威是来通报获胜消息的：“我们赢了，经信银行开会决定切分，我们拿到大头，惠康只有不到三分之一，我们吃肉，惠康喝汤。”

郁闷情绪一扫而空，林佳玲难以置信地挂了电话，不敢相信这是事实，她顾不得多想，拨通崔国瑞的电话，问候道：“崔行长吗？您好。”

崔国瑞听出来她的声音，她肯定得到了风声，笑着回答：“好啊，很好。”

林佳玲听出他愉快的心情，依然不敢确定方威的话：“听说，银行采购有变故，是吗？”

党委会做出决定之后，一切又都转了回来。崔国瑞笑出声来：“和

惠康的签约仪式已经取消，其他的我就不多说了，你们等候招投标办公室的正式通知吧。”

惠康的签约仪式取消，这很说明问题，林佳玲却难以确定，这消息完全在她预料之外，根本没有心理准备。她拿起电话拨给秘书，让她用最快的速度去订一瓶香槟。她刚放下电话，铃声再起，陈明楷的声音传出来：“佳玲，你好，我听说经信银行的订单有变化，是吗？”

陈明楷从王莉那里得到消息，担心是周锐的缓兵之计，便来找林佳玲确认。林佳玲有些不快，依然高兴地说道：“是啊，我刚得到消息，经信银行和惠康的签约仪式已经取消。”

“大概能拿到多少？”陈明楷关心数字，他想知道最终的结果。

林佳玲不想过度承诺，回答：“现在没有准确的数字，还有很多细节没有确定。”

陈明楷依然追问：“大概？”

按照捷科赢得三分之二，林佳玲计算之后把数字报出来，陈明楷心满意足地挂上电话，这将是亚太地区有史以来最大的订单、最大的一场胜利。他不仅大大超额完成任务，而且还可以击落每一个曾经针对自己的指责。他打开电子邮件系统，开始在公司内部公布这个消息，包括客户背景、方案概述、销售过程，以及以后潜在的机会。这样整个亚太区所有的员工就会从自己这里得到第一手的信息，把他当作整个项目中最伟大的英雄，将没有人知道周锐和方威，他们将淹没在自己的无限风光之下，难以露出一丝光芒。

秘书把一瓶香槟拿进房间，林佳玲示意她跟着自己走出房间。办公室内已经有人在交头接耳，看样子消息已经传出来了。肖芸也笑着走过来，还有一些参与项目的工程师，都不约而同走进公司的大会议室。谢

伊带着难以置信的惊喜找到肖芸，崔龙和钱世伟笑呵呵地一前一后地跟进来。慢慢地，大会议室的员工越来越多，大家交换着消息，确认着胜利，热情渐渐增长。周锐也被肖芸拖进来，林佳玲蹑手蹑脚从后面兜上去，打开香槟向周锐和肖芸喷去，二人都满脸挂满香槟的泡沫。周锐反应过来，伸手拉住林佳玲的胳膊，抢过香槟，在她身上溅满雪白的泡沫。

他们的庆祝举动明确地证实了胜利，掌声、笑声和吵闹声在会议室的每个角落爆发出来。庆祝持续的同时，有人开始小声打听，他们只知道结果，却不知道过程。林佳玲却十分好奇，用手势制止大家，面向周锐佯装生气说道："你和方威瞒得好紧，怎么反败为胜的？一点风声都没有透露，你现在要好好交代呢。"

大家都想知道这个戏剧性的转变是怎么发生的，这个转折实在太过突然。周锐仍然不能说出缘由，打着叉说："方威不是和李朝东打赌了吗？如果没有把握，他怎么敢打这个赌？是不是，朝东？"

李朝东好奇地混在人群中，突然听到周锐说到打赌的事情，连忙摆手抵赖："那是说着玩的，不算数，不算数。"

崔龙岂能放过他，大声向周围确认："当时，大家都在场，算数吗？"

众人齐说算数，在哄笑之中，崔龙宣布："这个周末，我借花献佛，请大家吃海鲜，掌声感谢我们的赞助人，李朝东先生。"

大家开心地笑着鼓掌，李朝东心想糟糕，嘟哝着离开会议室，崔龙更加兴奋大声说："我说过，在公司就佩服三个人，其中半个是方威，现在我正式宣布，我只佩服两个半了。"

肖芸奇怪："应该增加半个，怎么会少了？"

崔龙与方威臭味相投，天天泡在一起，很为好朋友开心：“这小子简直不是人，今天惠康就要和经信银行签合同，这样绝望的形势下都能把订单扳回来，大家说他还是人吗？简直就是神仙，我就把他去掉了。”

谢伊好奇中间的经过，问肖芸：“快说说吧，你们到底是怎么做的？”

肖芸有些不好意思地说：“我和大家一样，也不知道啊。”

谢伊不信：“这么大的事情不可能没有一点消息吧。”

肖芸摊开双手：“我真的不知道，刚才经信银行项目小组通知我们协商合同，消息肯定千真万确。我听说刘行长突然改主意了。我做了不少单子，从来没有赢得这么莫名其妙。方威这小子居然连我都给瞒住了，我得找他算账。”

大家互相询问，没人知道原委，目光转向周锐。他为难起来，只要刘丰的事情没有公布，就不能说出来，只好再次打太极：“合同还没有签，一切都没有确定，现在言之过早。这也不能完全归功于方威，没有大家的努力，就不会有今天的结果。”

周锐明显地转移话题，不能满足众人的好奇心，连林佳玲都笑着摇头。周锐没法过关，只好说：“这样说吧，方威在最后关头做通了刘行长的工作。”

肖芸不相信：“做通刘行长工作？怎么做的？”

周锐想糊弄过去，回答道：“以理服人嘛。”

崔龙也不信：“就这么在办公室里把刘丰说服了？”

周锐无法说服众人，只好解释：“即使方威不行，他总可以找到其他人去说服刘行长。”

肖芸依然不信，经信银行是国家级的大银行，刘丰是部级干部：“方威找什么人能说服他？除非找更高级别领导才行，其他人刘丰能听吗？”

周锐故意大声笑着说：“你说得对，就是请更高级别领导帮忙了。”

肖芸瞪了周锐一眼：“你编故事，骗小孩子呢？方威要是请得动更高级别领导，还在我们这儿混？”

周锐含笑不语当作默认，林佳玲看出他有难言之隐，帮他解围：“最好还是方威自己说，他在哪儿呢？我一天都没有看见他了。崔龙，你们天天混在一起，你知道吗？”

崔龙躲不过，神秘地说道：“他又去做新项目了，比经信银行这个项目还大，不是一个数量级的。”

经信银行的订单已经是亚太地区有史以来最大的，他怎么可能又找到一个更大的？肖芸已经猜到，笑呵呵地说：“他找那个空中小姐去了，是吗？”

崔龙受托为方威请假，最了解详情：“他要在这几天里把一辈子的幸福打出来，我以前觉得他根本追不上赵颖，但现在他要是说把布什的女儿娶回来，我都相信。”

98 ╱ 周一，下午四点三十五分

取消签约仪式的消息刚传出，又传来捷科和惠康两家切分订单，接

踵而至的消息将惠康突然打蒙。跟进项目相关的人员纷纷来到作战室，看着静静坐在会议室中间的骆伽。刘丰为什么好端端地变了主意？居然不跟自己打招呼？肖晓阳在电话中只告诉结果没有说原因，她决定向刘丰问清楚。她设计好每句话，拿起电话拨通刘丰的手机，听到刘丰的声音，立即说道："刘行长，您好。"

"别在电话里讲，你下班前带着工程师过来一趟，顺便来我这里坐坐。"刘丰急匆匆说完，立即挂了电话。骆伽想好的话都没有说出来，她举着电话愣在办公桌边，他的语气和声音不同以往，他不愿意在电话中多谈，什么原因？

她按照刘丰的意思带着工程师来到经信银行，工程师在信息中心对方案，骆伽独自来到刘丰办公室。门没有关，刘丰正在打电话，向骆伽做了个请坐的手势，她便轻车熟路地坐在沙发上等候。刘丰打完电话，从桌子上拿起一叠文件，向骆伽招手，然后推开背后的小门进入一个楼宇中间的小天台。他的办公室位于银行大楼的顶层，这个小平台可以俯视整个银行，他拿出一支香烟，看着骆伽说道："这是我吸烟的地方。"

骆伽等他吸口烟，开口问道："刘行长，您改主意了？"

刘丰只点头不回答，用夹着香烟的手从文件中拿出一页给骆伽看。这是银监会的正式发文，要求银行系统在招投标过程中公正、公平、公开，日期正是上周三。就是这份文件改变了招投标的结果，骆伽小心翼翼地问道："这文件能说明什么？没有明指是哪个项目。"

刘丰仔细看着骆伽："我就是要问你呢？为什么好端端地就收到这份文件了？为什么只发给我们，没有发给其他的银行？为什么就在这个节骨眼儿上？"

骆伽默不作声，刘丰又递过来一份文件，来自更高部门，同样的内容，同样的日期，这背后一定蕴含着非同一般的背景。刘丰轻轻问

道："有没有跟谁说过国峰出国读书的事情？"

这便是刘丰的顾虑，骆伽委屈地说："我是委托境外咨询公司办理的全部手续，连公司的高层都不知道具体的情况。"

刘丰一直为此担心害怕，吕传国从哪里得到消息？他又知道多少？这件事只有刘丰家人知道，他们和这个项目毫无牵连，那么只可能是从惠康这边泄漏出来的，然而这种情况又被骆伽否认。刘丰不想纠缠不清，安慰骆伽："你看了文件，就知道我的压力了，能给惠康保留一部分已经很不容易了。你可以向公司交代，尽快和崔行长重新确认合同吧。"

骆伽知道三分之一的订单，利润大减，扣去刘国峰办出国手续的费用，实在是得不偿失，她却什么都不能说，只能答应。刘丰又问："你知道方威这个人吗？"

骆伽念着方威的名字，她收集过资料："他是捷科公司的销售人员，刚从上海调到北京。"

刘丰吐出香烟，看着骆伽："你知道他的背景吗？"

骆伽判断着，对方威只有模糊的印象："他从上海过来，能有什么背景？"

刘丰摇摇头："这个人来头很大，你们就输在他身上。"

这是一切的关键，骆伽没想到栽了都不知道栽在哪里："他是什么背景？难道根儿在银监会？"

刘丰俯瞰着楼下的车水马龙，若有所思："不仅如此，他的背景是深不可测、高不可攀啊。还有，以后不要在电话中说事情，你明白吗？"

这个地方十分隐秘，别人难以偷听，又无法看见。刘丰现在非常谨慎，他确实害怕了。骆伽点头答应，等着刘丰一口一口吸完烟之后，他们一起回到会议室。在她推门进入会议室的瞬间，刘丰在她耳边轻轻叮嘱："国峰在加拿大的宝马和别墅，给他退了吧，文件我放在高尔夫球会的衣柜里了，你拿到之后立即去办吧。"

骆伽抛下工程师独自赶回公司，林振威正在公司等候着最新的消息并商量应对方案。当她进入作战室时，相关人员已经到齐，众星捧月般聚在将林振威的身边。骆伽迎着期待的目光，不等坐下，就直接说出他们关心的答案："刘行长受到上面的压力改变主意了。"

林振威深入追问："哪里的压力？"

骆伽想了一下："银监会。"

林振威看出了犹豫："还有吗？"

骆伽犹豫要不要说出那个更高的背景，会不会显得危言耸听，林振威已经看出她的迟疑："捷科什么人运作的？"

骆伽说出方威的名字，这次就吃亏在他的手上："方威，捷科刚从上海调来的销售人员，我们没有发现他的特殊背景，但是刘行长说他的来历是深不可测、高不可攀。"

林振威站起来，看着士气消沉的属下："这个项目以切分告终，表面上看是个平手，甚至有人会说我们输了，让捷科将旗子插在我们最重要的堡垒上了。原因只有一个，就是我们小看了对手，捷科敢于直接攻入我们最重要的客户，说明他们有恃无恐。从另外一个角度来说，我们并没有输，我相信刘行长，这个叫作方威的人一定有着非同一般的背景和关系，在这样的情况下，我们依然能够切分一块，证明我们的团队是坚强的，任何竞争对手都不能将我们击垮。捷科通过经信银行的订单，

开始向我们全线进攻，这一战只是他们的第一波，虽然让他们切分了一块，我们仍然守住客户，坚持下来。大家必须做好准备，投入这场即将到来的全面战争。我们既然顶住了捷科这次出其不意的袭击，就完全可以彻底击败他们的全面进攻，胜利将仍然属于我们。而且，根据现在的情况，捷科凭借的就是方威这一个人的关系，无论他有什么通天本事，也不能分身，与我们逐个争夺客户，我们在北京数以千计的团队，有能力守住我们的领地。”

林振威的目光渐渐移到骆伽身上，下了决心：“今年就要结束，新年就要开始。我宣布，骆伽将不再担任北方区销售总监的职务。”

众人大吃一惊，会议室中鸦雀无声，一名主管大声抗议：“这个订单没有全输，为什么要撤换骆伽？胜败乃兵家常事，她以前为公司做了多少贡献，怎么能因为一个订单就这样对待她？”

林振威一言不发，又有人为骆伽说话：“我们就要和捷科正面作战，不能在这个关键时刻自乱阵脚。”

骆伽十分意外，林振威为什么突如其来做出这样的宣布？她好奇地看着他，不为自己申辩。林振威脸上泛出笑容继续说道：“在骆伽的出色领导下，我们的销售团队在过去两年里，成功地在北方地区击败竞争对手，即使与捷科切分订单，也为公司赢下今年最大的订单。从新的一年开始，骆伽将担任公司公关总监，负责公司市场分析并制定营销策略，将继续与我们肩并肩，打败竞争对手，取得新的胜利。”

掌声从身边传出，骆伽笑吟吟地看着林振威，激动得只想扑进他的怀抱，他才是真正可以托付一辈子的男人。

99 ╱ 周一，晚上七点三十分

林佳玲得到经信银行的通知，她和肖芸带着工程师们来到银行时，涂峰和陈刚已经坐在会议室的对面等候她们了。陈刚见到肖芸，尽量压抑着兴奋，只是使劲点头，捷科能够走到这一步来之不易。趁着工程师们紧张研究建议书的时候，林佳玲偷偷看着窗外的景色，第一次来这里的时候，窗外是绿油油的树叶和金色的阳光，现在树叶全部脱落，远处屋顶上还覆盖着白雪，阳光蒸发了大多数的积雪，红彤彤的屋顶暴露出来。

方案的确认工作一直很顺利，直到一位工程师突然发现捷科和惠康的系统互不兼容。刘丰的设想是将总部的核心系统交给捷科，占销售额的三分之二，惠康负责各个省的子系统，占销售额的三分之一，这本是不错的方案。可是工程师发现，各自的系统都没有问题，但是两个公司使用的通信协议并不一样，按照现有方案，两个系统的数据不能交换。林佳玲仔细研究，并确认这个问题真实存在，出了一身冷汗。这简直是一个超级恶作剧，大家拼命努力，以为大局已定，却发现事情远远没有结束。就像朝思暮想的新郎终于心满意足地娶了意中人，进了洞房揭开盖头，发现新娘却是另外一个人。林佳玲把这个情况告诉涂峰，他也惊讶得说不出话来，立即离开座位，向崔国瑞汇报。

过了一会儿，走廊响起脚步声。崔国瑞大步走过来，他没有想到会是这样的情况，也沉不住气立即从办公室里过来商量。捷科的工程师与经信银行的项目小组讨论各种解决方案，越来越发现问题的严重。崔国瑞干脆打电话将惠康的工程师也叫了过来，三组人马一起研究，崔国瑞是真的着急了。

夕阳西落，月亮升起，三方面的几十个人也没有拿出一套可行的办法。崔国瑞终于叹口气，站起来向工程师们说："大家工作辛苦了，感谢大家参加今天的讨论，虽然没有解决方案，但是我们也很有成果，证明这个切分方案是不可行的。我们还是面对问题再想办法吧，今天就到这里，大家早点休息，等候进一步的消息吧。"

这是每个参与会议的工程师都不愿意看到的结果，却是不得不承认的事实。林佳玲从内心感到疲倦，她本以为和平到来，大家可以享受胜利的果实，却发现一场迫在眉睫、你死我活、更加残酷的大战又要爆发，这将是双方都没有预期的、决定生死的遭遇战。她走出经信银行的大门时，天空中星光点点，冷风穿透了外套，她跑步钻进出租车，拿出电话拨给周锐，让他取消晚上的庆祝活动。她本来以为今晚会有一个不醉不归的狂欢，现在看来，很多人都将度过一个不眠之夜。

100 ／ 周二，上午九点十分

陈明楷为了首先宣布这个好消息，已经抢先用电子邮件将消息发给全球的所有高管，甚至抄送了全球总裁。由于时差的原因，他在深夜就得到了总裁的回复，恭喜他取得这样的成绩，而且期待自己带领中国团队取得更好的进展。亚太区总裁回邮件，表示要亲自参加合同的签字仪式，陈明楷不但保住了位置，而且重新赢得了上层的信任。

然而，林佳玲告诉他，切分的方案不可行，他实实在在被吓了一跳。他立即意识到处境不妙，如果这个项目又被惠康抢走，抢先发出的电子邮件可就捅了马蜂窝了，这个玩笑开得太大了。他心神不定，干脆叫来司机，来到公司附近的公园，独自一人在湖边散步。他向四周张望着，草地上覆盖的白雪已经融化，他告诫自己：无论多么关键的时刻，一定要保持平静的心态。

101 ／ 周二，上午九点四十分

刘丰被这个消息刺激得晕头转向，半晌没有说出话来，看着对面的崔国瑞发呆。他费尽心机，左突右冲，以为找到了出路，却又绕回到起

点。他从内心里希望能够找到办法，顾不得架子，焦急地询问：“老崔，有什么办法吗？”

崔国瑞的回答斩断了他妥协的希望：“根据我们、捷科和惠康三方面的研究和分析，两个公司的系统采用不同的通信协议和软件，确实难以共存，也就是说，要么选择捷科要么选择惠康。”

刘丰不知所措，他不是从技术，而是从利害角度来考虑问题，他无法排除捷科和惠康中的任何一家。捷科公司那个叫作方威的销售人员有通天的背景，又似乎握着致命的资料，骆伽为儿子花费巨资办理了所有的出国手续，现在虽然退掉了公寓和轿车，学费仍是惠康支付的。正当刘丰左右为难的时候，涂主任犹豫着提议：“是不是可以用脱机的方法来实现通信？但是这种方法有点落后。”

刘丰的眼睛亮了起来：“你说说，什么建议都可以谈。”

涂主任解释着，所谓脱机通信，就是工程师把各个省市的数据从惠康的电脑中倒出来，改变格式，传送给捷科的电脑系统，这种方法实在过于落后。崔国瑞首先反对：“这个方案不可行，如果数据量大的话，人工介入的方法肯定处理不了。”

骆伽肯定要保，也不能得罪方威，涂峰的建议让刘丰看到一线希望：“要相信技术人员嘛，涂主任既然提出了方案，我们就应该认真研究，不能轻易否定。你们抓紧时间与两家公司商量，看看这个方案是否可行。”

崔国瑞再次把两个公司的工程师叫在一起，仔细地讨论了涂主任的方案，这种十年前最原始的方案暂时可以行得通，但根本不能适应以后发展的要求，这就像用马来牵引最新型的赛车，确实走得动，但却让人发笑。这样一个妥协的方案必须得到三个方面的认可，惠康的工程师出去给骆伽电话，立即得到了她的认可。林佳玲心中却矛盾重重，如果拒

绝了这个方案会有什么后果？就像古罗马的角斗士，对方认输求和，如果一定拒绝求和，分个你死我活，格斗就变成一场毫无妥协的杀戮。方威靠什么方法扳回来的？如果重新返回战场，他还能赢回来吗？也许会被裹尸布包着拖出竞技场。当崔国瑞征求意见时，林佳玲沉默不语，直到他再次提醒。她虽然万般犹豫，仍然摇头拒绝了这个妥协的方案："这个通信方案过于原始，实在不能满足经信银行未来发展的要求。"

林佳玲拒绝了妥协方案，主动放弃近在眼前的千辛万苦得到的胜利，绝不是一件容易的事情。崔国瑞避免了艰难的选择，他用钦佩的目光看着林佳玲："既然捷科拒绝了这个方案，我向刘行长汇报，准备进行第三次招标。"

林佳玲顶着冷风出了经信银行的大门，回头看一眼，这就是将要重新回来厮杀，并分出胜负的战场。她在中途给周锐和方威打了电话，让他们尽快回到办公室协商对策，她想了一下，又将最新情况报告了陈明楷。

陈明楷坐在会议室中面对周锐和方威，这是他们在矛盾激化之后的第一次。他们沉默不语，焦急等待着林佳玲。好在尴尬的时间不长，林佳玲回到公司，进入办公室，向三人介绍了捷科和惠康方案不能共存的原因，也提到了那个被否决的折中方案。

陈明楷听到妥协方案，眼前一亮："这个方案真的行不通吗？"

林佳玲解释说："可以行得通，只是速度大打折扣，肯定不能满足以后业务增长的需要。"

"这个方案现在可行，是吗？"陈明楷加重语气确认，林佳玲点头，他继续追问："这个妥协方案大概可以支持多久？"

林佳玲走到白板前，计算业务量，估算答案，转身回答：“在两年内勉强可以应付局面，如果两年之后不能解决通信问题，这次采购的设备将要被淘汰。”

只要能够支持两年，就渡过眼前的难关了，那时还不知道在哪个公司的哪个位置上呢。陈明楷实在禁不起折腾了，露出笑容：“帮我安排一下，我要亲自去拜会刘行长。”

102 ／ 周二，下午四点五十分

除了妥协方案，刘丰不能，也不敢做出其他选择。他也经不起折腾了，表面上仍然从容不迫，耐心等到崔国瑞和涂峰进入办公室，完整听完汇报，开口问道：“这个方案真的行不通吗？”

崔国瑞的答案与林佳玲一模一样：“速度大打折扣，肯定不能满足以后业务增长的需要，我建议第三次招标。”

刘丰从崔国瑞的字里行间发现了机会，问涂峰：“这个方案现在可行，是吗？”

涂峰点头，刘丰又燃起希望，下决心向这个方向推进，但这必须得到两个厂家的支持和配合。崔国瑞把一份传真递上去：“捷科公司总经理陈明楷希望能够拜访您。”

刘丰仔细看着传真，捷科公司的总经理，他肯定为了这件事，他会有什么提议？点头同意：“我们听听他怎么说，你尽快安排吧。另外，务必请捷科所有参与项目的人员都来一下，我想见见他们。”

103 ／ 周三，上午十点整

陈明楷在林佳玲的陪同下第一次踏入经信银行的大门，进入豪华的贵宾室。由于经信银行的特别交代，所有参与这个项目的人员也都跟在陈明楷身后一同走进会客室。林佳玲从来没有来过这里，贵宾室中间是红彤彤的地毯，从正面的两把大椅子分别向左右两侧燕翅般延展出了两排椅子，这些椅子的个头和豪华程度都略微逊色，很像梁山一百单八将的排座方式。看样子，经信银行给了陈明楷这个中国区总经理足够的面子。林佳玲在国外，从来没有见过这样安排座位的方式，这样明显便于两位主座的领导交谈，越排在末尾的人离对方的距离越远，大声喊着才能让别人听清楚，因此他们等于被剥夺了说话的权利。她不得不佩服中国特色，巧妙地突出了领导，级别越低的人话语权越小。西方认为人人生而平等，每人都有言论自由的权利，肯定难以接受这样的方式，因此便更喜欢采用圆桌会议。

刘丰带着一众银行官员鱼贯而入，互相寒暄，自觉找到自己的位置自动排开，陈刚坐在最末尾的位置。陈明楷自然而然地坐在主位，林佳玲坐在他的身边，周锐已经不是总监，坐在林佳玲旁边的另一侧，其他人级别更低，纷纷找到相应的位置。方威不喜欢这样的场合，溜到最后和陈刚面对面坐着，两人挤眉弄眼笑呵呵互相看着。

林佳玲站起来依次向刘丰介绍自己的成员。刘丰的目光在人群中搜索着方威，这就是他要求捷科全体人员参加的目的，他想摸摸他的底细。陈明楷是他第一个注意的对象，明亮鉴人的额头，眼睛隐藏在黑框眼镜之下，掩饰不住炯炯的光芒，有这么亮额头的人绝对不会是一个普通的生意人。林佳玲直到最后才说出尾巴上方威的名字：“方威，捷科公司客户经理。”

刘丰其他人不问，突然笑着询问排在末尾的方威：“你加入捷科几年了？”

方威痛恨贪官，懒洋洋地站起来：“两年前加入公司，最近刚调到北京工作。”

这么重要的角色为什么会坐在最后，难倒他根本不把我放在眼里？他确实有这样的资格，刘丰只能这样判断。此时不适合深谈，刘丰琢磨一会儿，开始发言："感谢你们参加这次招标，捷科是世界级的有实力的大公司，对我们帮助很大，无论招标结果如何，我们都愿意与捷科进行进一步的交流与合作。"

陈明楷弯了一下腰，表示感谢："经信银行邀请我们参加这次招标，是我们的荣幸。通过这次合作，我们一定尽力提供最领先的技术和方案，帮助经信银行建立世界一流的客户关系系统。"

两位决策者客套几句，其他人没有插言的机会。刘丰看到时机已到，目光锁定陈明楷："这个项目进行到现在，想必你们对情况已经有了清晰的了解和判断，你们下一步有什么打算？"

陈明楷早已拿定主意，等刘丰说完停顿一下，语气坚定："我们仔细研究了方案，主要的问题出在两个系统连接口上。我们建议采用折中方案暂时解决，以后数据量增大后，我们再采取新的方案解决。"

林佳玲大惊，不知道陈明楷说的新方案是什么，默不作声地看着他。

崔国瑞又惊又喜，这样倒是可以解决眼前的局面："您说的新方案是指什么？"

陈明楷也并非一点工作都没做："这个项目意义重大，我们愿意调集工程师重新开发接口程序，以便与惠康的系统连接，当然这也需要对方的配合。"

林佳玲深觉不安，这可不简单，陈明楷与研究开发团队谈过吗？崔国瑞没有轻易相信，反问陈明楷："这样有把握吗？"

刘丰摆手，为陈明楷说话："要相信人家嘛，捷科是世界性的大公

司，怎么可能胡乱承诺！我们应该深入研究陈总的提议，写到协议里面。如果问题解决了，我们应该尽快按照计划推进项目。我看签约仪式和时间就不要变了，按照原来的安排，就在周日进行吧。”

“好啊，我们尽快确认合同的细节，尽快将系统建设起来。”陈明楷听到这句话，心中还是兴奋地跳了一下。经历了这么多波折，这个订单终于落实了，可以超额完成任务了。

解决问题之后，会谈变得愉快和轻松。刘丰和陈明楷相谈甚欢，把话题引到高尔夫上，两人都是这项运动的爱好者。陈明楷提出在适当的时间，两人比赛一次。崔国瑞和林佳玲心存疑惑地互相看着，无法打破两位领导的谈兴。会面结束离开的时候，崔国瑞走在林佳玲旁边小声问道：“你们有把握吗？”林佳玲轻轻摇头。

刘丰亲切地与每个捷科的成员握手告别，林佳玲奇怪，今天的会面怎么如此隆重？刘丰握手的目的却是为了方威。到了他面前，刘丰明知故问地笑着说：“你就是方威啊？”

方威点头说：“是啊。”

“烟瘾上来了，陪我吸支烟吧。”刘丰从兜里掏出一包香烟，向方威晃晃，也不管他是否吸烟，转向其他人说，“你们再聊聊吧。”

对面就是将要东窗事发的刘国峰的贪官父亲，如果赵颖真的嫁给刘国峰，一辈子的幸福就掉到火坑里去了。方威看着刘丰，更加下定决心，要不惜代价把她解救出来。他越来越觉得自己的行动正义无比，跟着刘丰走出贵宾室来到吸烟室。几个烟民正在吞云吐雾，看见行长进来，打个招呼让出地方。

刘丰用打火机点燃香烟，深吸一口，轻轻吐出：“你和银监会的老吕很熟吗？”

方威摇头说："不熟，只见过三次。"

如果没有过硬的关系，吕传国为什么会拼命帮他？唔，方威的关系应该在更高的级别："你跟银监会很熟？"

方威又摇头："不熟啊，我就去过一次银监会，只认识吕传国。"

眼前这个小伙子真是看不出深浅，吕传国确实帮他打了电话，而且发了文件，他又不承认在银监会的关系，这是怎么回事？刘丰疑惑地琢磨，打听出来方威的信息来源，才可能找到儿子出国的消息是从哪里泄漏的。他又问道："老吕很帮你忙啊，他上次打电话的时候，你就在旁边吧？"

方威故弄玄虚："我和他没什么关系，别人让他打的。"

果然是更高层面的关系，吕传国只负责打电话，这才可以解释第二份传真。刘丰试探着问："谁啊？这么大的面子。"

方威当然不能说，很为难："请刘行长谅解，确实不方便说，总之面子很大。"

刘丰恼怒，却不敢得罪方威，顺势说道："级别有多高？"

方威掰着指头说："比我高五级，比吕传国高三级，比您高一级。"

刘丰不明白，却要问下去："比我高一级，这是什么意思？"

方威笑着指着自己："您看，我是个老百姓，比我高一级的是乡长，行政级别是科级。再高一级的是县处级，然后是厅局级，也叫地市级，吕传国就是这个级别。您比我高四级，是省部级，如果比您再高一级，您想想也就明白了，中国也没有几个人是这个级别了。"

刘丰吓了一跳，方威在他眼中的形象深不见底了，现在真是卧虎藏

龙啊。他掐灭烟头推开大门，侧身请方威：“您先请。”

方威却不着急，笑着问道：“听说你儿子要结婚了，是吗？”

刘丰狐疑地看着方威，不知道他怎么会问到此事，回答道：“是啊，你认识我儿子？”

“那倒不认识，能不能给我一张婚礼的请柬呢？”

刘丰更加奇怪：“你要请柬做什么？”

方威依然故作神秘：“当然是参加婚礼了。”

刘丰实在不明白他的用意，却想不出拒绝的理由，只好答应：“行，我把请柬寄给你，婚礼在下周。”

方威笑着说声谢谢，从刘丰拉开的大门中大摇大摆走出来。肖芸看见这一切，眼睛都直了。刘丰破例地把捷科众人送进电梯，谁都明白，这是方威的面子，碍于电梯里有不少经信银行的员工，他们都沉默不语。肖芸出了电梯，拉住方威：“你真有面子啊，刘行长眼里只有你，我本来还不相信是你说服了刘丰，现在我是真信了。”

刘丰对方威毕恭毕敬，他却从来没有提起过，林佳玲跟了过来：“要知道你有这样的背景，人家也不需要为这个订单担心了。”

魏岩也在旁边竖着耳朵听，方威故意说：“天机不可泄漏，隔墙有耳啊。”

魏岩听见这句话，知道说自己，转身去追陈明楷，肖芸等他走远：“你和刘丰吸烟的时候，都聊了些什么啊？”

方威看着陈明楷和魏岩的背影，口风极严：“没说正事儿，就是闲聊，刘行长请我参加他儿子的婚礼。”

肖芸眼睛瞪圆：“你和刘丰是什么关系啊？他儿子结婚都请你？我是越来越佩服你了，佩服你这家伙的保密工作，把我们全部都瞒住了。刚开始我有些生气，我现在想通了，竞争这么激烈，这个圈子又这么小，如果消息泄漏出去，就会前功尽弃。”

周锐知道内情，方威索要请柬，肯定是为了赵颖，把方威拉到楼下的咖啡厅：“你为什么要婚礼请柬？你真的要去参加吗？”

方威没有作声只是点头，周锐紧逼不舍：“你去参加婚礼做什么？”

方威低头喝着咖啡，慢慢说道：“我凭着公布刘国峰出国读书的真相，也要搅黄他们的婚礼。”

周锐还是反对：“你公布有什么用？你大闹婚礼就捅了马蜂窝了，非被保安抓走不可，人家不是照样结婚吗？”

方威看着周锐，已经把整个过程想清楚了：“我会通知吕传国的，中纪委和银监会为了不走漏消息，肯定采取行动拘捕刘丰，婚礼就办不成了，赵颖和刘国峰还走得成吗？”

周锐依然摇头，这是两败俱伤的做法：“即使赵颖暂时不结婚，你就能得到她吗？”

方威已经没有选择，不管不顾地说：“别劝我了，我眼前只有两条路，一是眼睁睁地看着赵颖嫁给刘国峰，还有就是捅这个马蜂窝，至少可以把局面彻底打乱，把事情拖下来，我还有一丝机会。你还是想想骆伽吧，让她赶紧出国跑掉，这个马蜂窝一捅就天下大乱，谁也不知道事情会变成什么样。”

104 ╱ 周三，下午一点十分

一切尽在掌握，只要把这个订单签进来就可以渡过难关，陈明楷将坐稳中国区总经理的位置，就有足够的时间对付周锐。陈明楷愉快地想着下一步的计划，一定要把这个签约仪式办得很隆重，自己要出现在最重要的位置。以前，这个项目机会渺茫，陈明楷尽量不牵扯进去，免得失败之后承担责任，现在形势完全明朗，他要始终出现在第一线，显示出和客户的亲密关系，让亚太区的高层主管们看到自己的价值。还应该邀请亚太区总裁罗林斯与刘丰打一次高尔夫，这样就更完美了。

陈明楷对自己的表现十分满意，他亲自出面，与客户决策者解决了最后一个技术问题，组织并安排了签约仪式，他要亲自完成这最后一部分工作，还有什么比这更有意义？应该再发封邮件，让亚太区知道这些细节。他听到敲门声，说声请进，林佳玲进来，周锐跟在她身后。陈明楷露出发自内心的笑容，没有他们的努力，就不可能奇迹般地反败为胜，根本不可能在季度的最后关头有这么大的斩获。陈明楷深信，用人是领导者最重要的事情，他始终在做一件事：在正确的时机找到正确的人放在正确的位置上。陈明楷不得不佩服自己的用人艺术，这么恰到好处，这么炉火纯青。

陈明楷笑眯眯地取出几粒口香糖，扔给他们，林佳玲却扫了他的兴："陈总，工程师开发与惠康的接口，这有把握吗？"

这根本不是问题，更无须担心，重新开发接口程序至少在几年之后，他早就升到更高的位置或者换到其他公司，这和自己有什么关系？但他口头上却不能这样说，换了口风："这件事十分重要，佳玲，能不能尽快与研发部门商量一下开发计划。"

林佳玲十分不快，陈明楷根本没有与研发团队商量，就承诺了刘丰，这可不是小事，反问："您没有和研发部门谈过吗？"

陈明楷理直气壮地说："你负责技术和方案，当然由你来谈了。"

林佳玲被问得无言以对，他这样说话明明就是耍赖，堂堂中国区总经理怎么能这样？她反问："应该由我来问，可是，您怎么能当场答应经信银行呢？"

陈明楷质问林佳玲："在那种形势下，我能不答应吗？我能看着这个订单丢掉吗？"

林佳玲被激怒了："可是，你不能这样承诺客户。"

陈明楷不能忍受林佳玲这种说话方式，大声起来："我怎么不能，你们在前期做方案，连这个最核心的技术问题都没有考虑到，出了问题就想逃避吗？"

林佳玲不想纠缠责任的归属："我建议延迟签约时间，确认可行性和开发计划后，再签订合同。"

"不行，这周必须签。"陈明楷已经发出邮件，宣布赢得了这个订单，不签没法交代。

陈明楷居然不顾项目成败做出这么荒唐的决定，林佳玲站起来坚决反对："我不同意。"

陈明楷不搭理她的反对，目光转向周锐，他签了PIP，这个合同不签就必须离开公司，他应该不会这么笨吧。

"我支持佳玲，即使输掉这个订单，离开公司，我也不签一份不负责任的合同。"周锐站起来，挨着林佳玲表示对她的支持。

林佳玲感到温暖从他身体传过来，如果不签合同，他只能离开公司。林佳玲于心不忍，这不是在间接赶走周锐吗？

"你们可以不同意，也不需要你们同意。"陈明楷怒不可遏，拿起电

话说：“魏岩，你来。”

魏岩很快来到办公室，陈明楷大声宣布：“从现在开始，你接手经信银行项目，安排周日的签约仪式。”

林佳玲和周锐肩并肩离开陈明楷办公室，林佳玲笑着说：“我和你一样，也被赶出来了。”

周锐早已想通：“没什么大不了的，不值得为了眼前的那些东西去烦恼。”

林佳玲路过办公室，习惯性地要进去工作，却想不起应该做什么：“魏岩接管了项目，我突然无事可做了，但是总该做些什么吧？”

周锐有经验，解决办法就是喝咖啡：“今生今世。”

林佳玲点头，周锐开心地笑着：“哈，你也堕落了，上班时间去喝咖啡。”

林佳玲也笑了：“那就尝尝堕落的滋味吧。”

他们来到今生今世，周锐笑着和老板娘打了招呼，林佳玲立即听出她的台湾口音，聊了起来。周锐看着她，想起第一次与她见面的情景，现在居然成了好朋友。林佳玲坐到周锐对面，看着他的眼睛：“陈总既然答应经信银行，订单肯定就要签了。你曾经说过，输了陈总还会留你，如果赢了，他一定要让你走，你以后有什么打算？”

周锐笑着说：“其实这个订单签不签，我的打算都一样。”

林佳玲轻轻嗯了一声，好奇地等他解释。周锐本不想说，看着她的目光，知道躲不过去：“订单输了，我肯定引咎辞职。我和陈总矛盾这么大，根本不可能调和，即使去了广州，肯定又要拿到一个根本不可能

完成的任务，我不想再经历一次，即使赢了，我也要立即辞职。”

林佳玲有些难过，她几次与周锐暗中比试，第一次较量是在那次客户大会上，自己略占上风，第二次是经信银行的技术交流，周锐险中取胜，略赢一些。她笑着摇摇头：“那么，你无论如何都要离开公司了？”

周锐拿定主意，反而不再担忧：“每个人早晚都要离开，你总不能在这家公司一直做下去，早点离开没有什么不好，何必计较太多呢？我们已经赢了，没有什么遗憾了。”

林佳玲却眨着眼睛：“很难讲啊，也许你走不了呢。”

周锐听出话中有话，问道：“嗯？我怎么会走不了呢？”

“也许，有人可以留下你啊。”

“谁？陈总吗？”

“他怎么会留你？”

“那是谁？”

林佳玲露出神秘的笑容：“我可以吗？”

周锐听不懂她话中的含义：“你怎么能留下我呢？”

林佳玲笑容更加绽放：“我不可以吗？”

她的古灵精怪不下于骆伽，周锐苦笑着说：“你能，你能，但是别人要赶我走啊。”林佳玲坐直身体，语气严肃：“如果签下这个订单，陈明楷的业绩非常出色，他抢先把邮件发送到亚太区每个高层主管那里，甚至全球总裁。他们大多数人都认为这个订单是陈明楷的功劳，他的位置就坐得很稳。”

周锐点头同意："他这样做没有什么不对，他是我的主管，我应该并且只能将结果汇报给他，他再向亚太区公布。而且，按照我以前的侵扰策略，我是不会碰这个订单的，我们现在的成绩是被他逼出来的，的确有他的功劳。"

他们打赢了却必须离开，反而帮助陈明楷坐稳了位置，林佳玲困惑："这样公平吗？"

周锐叹口气，这就是陈明楷值得佩服的地方，林佳玲微微笑着说："他也不能只手遮天，其实，亚太区的老板们不是完全被蒙在鼓里，但是公司毕竟用数字说话，只要陈明楷拿下这个订单，他就是赢家，谁也没有办法，但是你却不一定非走不可。"

只要陈明楷不走，周锐就必须走："我和他水火不容了，他不走只好我走。"

林佳玲神秘地说："那也未必。"

周锐的好奇心被调了起来："怎么会？我是不想在他手下做了。"

林佳玲反问："如果不在他手下呢？"

周锐若有所思地看着林佳玲："我不明白。"

林佳玲注视周锐，开口说道："亚太区总裁罗林斯就要来北京参加签约仪式了，他要找你谈谈，你可以考虑一下。"

林佳玲来自亚太区总部，此番谈话绝不仅仅代表她自己。周锐连忙问道："考虑什么？"

林佳玲笑着说出解决办法："去美国到总部工作。"

捷科公司有把高层主管调到亚太区或者美国总部工作的惯例，他们

通常是公司重点培养的接班人，这是理想的安排，他接受这个方案：“我一直希望有在国外工作和生活的经验，这是一个难得的机会。”

林佳玲看见周锐接受这个安排，赞同地说：“是啊，在美国生活并与完全不同的人打交道是一种完全不同的人生体验。不过你要准备一下了，罗林斯参加了签约仪式就要和你谈，你一旦同意这样的安排，人力资源就开始为你办手续了。”

周锐感激地看着林佳玲由衷地说：“谢谢你。没有你，这一切都不会发生。”

105 ／ 周三，下午二点四十分

将陈明楷送进电梯，刘丰松了一口气，心中石头落地，捷科答应开发接口，这是最好的解决方案，不用陷入两难的处境。电梯门合上，刘丰要返回办公室，崔国瑞拦在面前要和他谈谈。刘丰一指办公室请他进去说话，他不想在公开场合当着项目小组与崔国瑞争执。

崔国瑞只想解决问题，避免在措辞和语气上对立，向刘丰建议：“我们还没有进行详细的论证，现在就签协议，这样是不是有些草率？”

刘丰耐心地劝说：“既然捷科的总经理亲口答应，并且写到合同上，应该可以放心了。还是要相信人家嘛，捷科是有国际信誉的跨国公司。”

崔国瑞顺水推舟地抓住合同这件事，说道：“好，我进一步与捷科商量具体解决思路和计划，把这些内容也放进合同。”

这个人还真固执，刘丰转头看着崔国瑞：“我不反对你去谈，这个

项目的时间很紧了，无论如何要确保周日的签约仪式正常进行。”

崔国瑞依然用商量的口气：“时间不够啊，今天是周三了，我想请捷科和惠康总部负责开发的工程师过来，一起开会协商。”

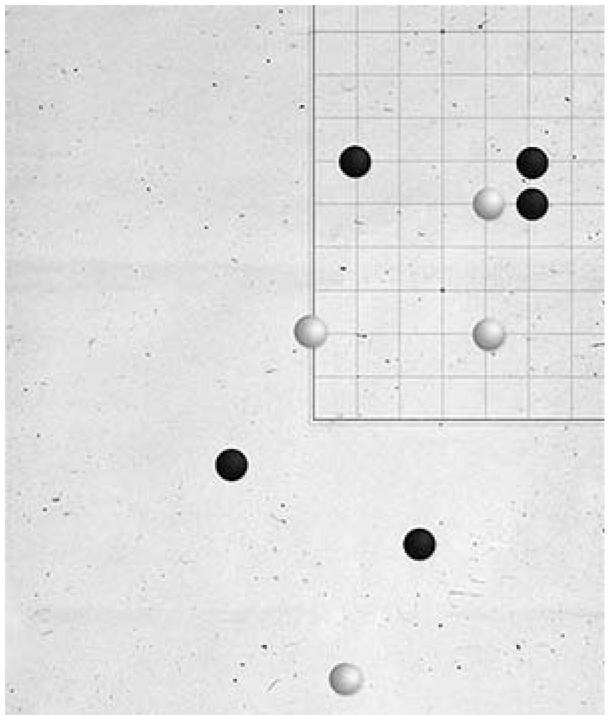
刘丰终于忍耐不住，大声说道：“多此一举，人家总经理答应了还不成吗？一定要找技术人员来协商吗？”

崔国瑞在这个项目中与刘丰之间的分歧不断，积累了越来越多的矛盾，控制不住情绪顶回去：“如果不见到实际的开发人员，没有详细的计划和方案，我怎么保证项目的成功？”

“不用你保证。”刘丰看见人群中的肖晓阳，把他拎出来说，“这个项目本来就是由你们使用，你从今天起负责这个项目，准备协议，按时签约。”

刘丰推门进入办公室，将目瞪口呆的项目小组留在门外。

第十三周 代价



106 ╱ 周一，上午九点三十分

签约仪式在经信银行总部举行。大堂的四周都是落地玻璃窗，阳光洒进来，冷风被挡住，室内的暖气和鲜花让人如同身在春天。大门口右侧的墨绿色签到台后面，工作人员正检查出席嘉宾的请柬，无关人员不得入内。经过签到台，左右两侧是布满各式饮料的长条餐桌，摆放着长脚玻璃杯，早来的宾客可以倒上喜欢的饮料，互相交谈。正中央的位置摆放着签约用的红布覆盖的长桌。签约现场只占用了大堂中间的位置，落地窗下是各种各样的花草树木。

捷科公司的代表早早来到签约现场，大堂里只有一些忙碌的工作人员。陈明楷紧跟着捷科亚太区总裁比尔·罗林斯，魏岩又跟在他们身后，注意听着他们的谈话。林佳玲、周锐和肖芸共乘一辆车，一起进入大堂，然后是方威和参与项目的工程师们。罗林斯仔细地看着有中国特色的布局，停下脚步等林佳玲走到身边，询问今天的安排。她在亚太区工作的时候，直接汇报给罗林斯，也是被他派到中国工作的，两人非常熟悉。周锐放慢脚步去取饮料，听到林佳玲的呼唤，回头看见她正在招手。

罗林斯不用林佳玲介绍，直接向周锐说道：“I knew you before，remember?”（“我以前认识你，你还记得吗？”）

“Yeah，in Lankawei Island.”（“没错，在兰卡威岛。”）周锐记起那个热带岛屿。两年前，他得到亚太区销售大奖，去马来西亚的兰卡威岛参加公司的奖励旅游，当时罗林斯发了一个水晶纪念碑。

罗林斯问候周锐：“How are you？”（“最近好吗？”）

周锐习惯性地回答：“Fine。”（“不错。”）

罗林斯眨着眼睛问周锐：“Really？”（“真的吗？”）

周锐知道他不是随便问问，看看旁边的陈明楷：“Oh，not so fine.”（“嗯，不是那么好。”）

“Let’s have a talk.”（“让我们谈一谈。”）罗林斯亲切地搂着周锐的肩膀向一边走去，林佳玲转身去找肖芸，将陈明楷一个人孤零零地留在大堂的中间。

稍经交谈，周锐发现，罗林斯清楚地知道中国公司发生的事情。他恍然大悟，林佳玲就是罗林斯派到中国的内线。周锐的摧龙八式的第一步，就是发展内线，没想到罗林斯这个老外也运用得炉火纯青。周锐回

头看林佳玲，她正笑呵呵地意味深长地望着自己。罗林斯详尽地询问了周锐来到北京的情况，周锐毫无保留地和盘托出。当他讲到被调回北京，华东又被交给魏岩的时候，罗林斯摇头；他没有隐瞒华东地区停止下订单的事情，罗林斯没有任何表情；他又谈到经信订单的销售过程，罗林斯询问着细节；讲到陈明楷迫使自己签署PIP，罗林斯皱起眉头。罗林斯从林佳玲那里知道了大概的经过，这次有点对口供的味道，周锐讲得非常客观，使用不褒不贬的措辞。陈明楷不安地和魏岩在一起，目光不时朝这边瞟来。

几辆轿车停在经信银行门口，车门打开，一只紫色的精巧的高跟鞋露出来，接着是修长笔直的小腿。拿着饮料东张西望的方威呆了一下，这么冷的冬天，居然有人穿着短裙。深咖啡色的大衣包裹着骆伽从车里出来，她头一低身体在车门画出了一条漂亮的曲线，优雅地钻出车门。每次骆伽的出现都给方威带来震惊，这次是为她的穿着惊呆。她在车边等了一会儿，和一位四十岁左右的西装笔挺的中年男人并肩进入大堂，方威认识这个人，惠康中国区总经理林振威。骆伽越走越近，方威不但没有躲开，反而眼睛一眨不眨地拦在中间。

骆伽进入大堂后下意识地寻找周锐，却看见一个高大的小伙子挡在面前，走到他身边笑着问道："你就是方威吗？"

方威笑着回答："对，我是，能够见到你很高兴。"

骆伽就是输在他的手里，表面不动声色："我也很高兴。"

方威却摇头："我已经认识你了，这是我们第三次见面。"

骆伽完全不了解方威的底细，周锐却对自己了如指掌。她好奇地问道："我们见面第三次了吗？"

方威详细叙述了前两次见面的情形："第二次是在第一次招标现

场，你从我身边走过去见周锐。第一次是十一月中旬，你在锦湖高尔夫球场和一位重要的客户打高尔夫。”骆伽被吓了一跳，她最近只陪刘丰打过高尔夫，方威当时就在球场，实在难以置信，看来自己已经被研究透了，输得不冤枉了。她恢复镇静，点头说道：“周锐自己打不过我，便找你来对付我。听说你很有背景呢。”

方威笑着说：“没什么背景，就是一个普通老百姓。”

骆伽不相信，却不想纠缠，笑了一下擦肩而过。她走到更衣处脱去大衣，露出一套玫瑰色的西服，装扮和寒冬完全不合拍，但是大堂中暖气充足，这是最适宜的打扮。很多宾客看见她的穿着，更感到身体燥热，汗水都要从脖子里冒出来。骆伽在长桌上挑了一杯红酒，在大堂中穿行，终于看见周锐的身影，走到他的身后轻轻拍了他的肩膀。

周锐背对着骆伽，却强烈地感到她的存在：“伽伽，又是你吧？”

骆伽好奇，他总是像背后长了眼睛一样发现自己：“怎么知道是我？”

周锐转身面对骆伽：“众人的目光像被磁场一样被吸去，当然只有你才能够做到。而且，这里只有一个人可能来敲我的肩膀，这当然也是你。”

骆伽本来胜券在握，却被方威从银监会强压下来，心中并不服气：“你很有办法啊，不过你一个人赢不了我，对吗？”

她越来越美丽，周锐却怀念她长发飘飘的样子，心不在焉地说：“你还是那么争强好胜。”

骆伽追问：“你回答我，你能赢我吗？”

周锐负责策略，林佳玲担任支持，方威冲在一线，三个高手好不容

易才与骆伽打个平手，周锐实在高兴不起来：“我已经过了冲杀在一线的年龄了，方威可以，他像你一样，天生适合做销售。”周锐回想着以前和骆伽一起刀尖舐血的销售时光，“我最有兴趣的是找到像你和方威这样天生的杀手，把他们培养起来，这样我就拥有很多个伽伽了，是吗？”

骆伽被最后一句话刺伤，反问周锐：“你拥有我吗？以前曾经是，但是以后永远不会了。”

周锐看见她勃然大怒，自己的话确实不妥，追到她面前拦住她：“出国的事情，安排好了吗？一定要抓紧时间。”

周锐每次见面都要让自己出国，却不说出合理的原因，骆伽终于忍不住：“我在国内过得很好，很幸福，我不出去。”骆伽转身向林振威走去，周锐只是过去的回忆，林振威才是未来。

周锐在后面喊道：“伽伽，你等等，我没有说完。”

骆伽当作没有听见，快速离开。周锐焦急地大步追上，抓住她胳膊，轻声说道：“伽伽，你听我说。”

骆伽使劲甩脱周锐，却被他牢牢握住，动弹不得，大怒：“松手。”

众人发现异常，向这边看来，周锐坚决不放，眼睛盯住骆伽恳求：“你就听我一句话。”

林振威奇怪地看着周锐，走到骆伽身边：“怎么回事？”

骆伽被周锐的疯狂举动震惊了，她从来没有看到他这么不顾一切，和这样的恳求目光。她摆手示意林振威不要介入，跟着周锐，在众人注视下离开大堂，走到一面落地窗旁，她静悄悄看着周锐，轻声说：“什么事，你说吧。”

如果不说明原因，骆伽肯定不会听，周锐下定决心冒险：“你帮助刘国峰出国的事情已经泄漏，司法机关开始调查，他们掌握了确凿的证据。你立即出国吧，千万不要通知其他人，否则后果不堪设想。”

骆伽吓了一跳，脸色煞白，周锐绝对不会骗她，的确有这样的可能，刘丰举止反常也说明问题。她不敢想象被司法机关处理的可怕后果。可是，如果一走了之，这算什么呢？公关总监的职位、出国培训计划怎么办？她怎么向林振威解释？骆伽的世界突然被周锐的这几句话掀得天翻地覆。

周锐继续劝说，给她出着主意：“你向公司请个假，先出国一段时间，看看情况发展。但是，现在一分钟也不要停留，立即去机场，乘最早的飞机离开。”

骆伽看着周锐，向他伸出双臂，两人紧紧相拥，眼泪不受控制地从骆伽眼角滑落：“谢谢你。”

周锐心如刀绞，回想着两人的爱情，仿佛就在昨天，轻轻为她拭去泪水：“伽伽，我爱你，无论过去、现在还是未来。”

骆伽离开周锐怀抱，离开经信银行大门，打开钱包看看现金和信用卡，应该足够支付机票和国外短暂的生活，她进入车库，启动宝马X5，向民航售票处开去。

骆伽匆匆离开经信银行，周锐稍微放下心来，平静情绪后重新走回到大堂。方威把刚才一幕全部看进眼中，凑过来在周锐耳边轻声问道：“你告诉骆伽了？”

周锐心中不知是什么滋味，慢慢吸口气，目光还看着骆伽消失的方向，点头承认。方威拍拍他的肩膀说道：“你做得对。要是我，也不能眼睁睁看着她有那样的下场。”

时间接近十点签约的时间。林佳玲把崔国瑞介绍给罗林斯，三个人礼节性地聊着，方威也加入进来，而陈明楷和魏岩站在几米以外，明显被抛在一边。

刘丰还没有出现，崔国瑞默默摇摇头，觉得难堪。他在这么重要的场合居然可以迟到，这又不是在行里他自己的会议室。不过他心头还另有事情，问林佳玲："开发通信接口的事情，和罗林斯谈了吗？"

"我真不知道该不该跟他说。"林佳玲犹豫着。

"怎么不该呢？"崔国瑞有点着急。

林佳玲把崔行长当作朋友，不隐瞒自己的想法："要签合同了，说了能怎么样？他不是技术人员，必须要与研发的工程师开会。"

崔国瑞叹气，反而不再多想，不管怎么样，都等签了合同之后再想办法吧。他又低头看表："我手表是不是不准时？"

林佳玲也意识到了时间的拖延："十点二十了，怎么还不开始？"

"他们在等刘行长，他首先发言致辞，他不到就肯定开始不了。"崔国瑞着急起来，侧身离开林佳玲向签约台方向走去。不仅林佳玲，宾客们大概也注意到了时间的延迟，也在向签约台方向张望。方威结结巴巴地用英语和罗林斯交谈。陈明楷和魏岩在不远处时不时地向那边张望，罗林斯到达中国之后几乎没有和陈明楷交谈，反而对周锐和方威十分感兴趣，问了很多他们的情况，陈明楷危险了。

林佳玲不停地看着时间，一定是出了什么事情。崔国瑞神情紧张地正在和几个人交涉着，现在所有人都意识到有事情发生，关注地看着签约台，大厅内鸦雀无声。和崔国瑞说话的人显然不是经信银行的客户，没人知道他们的来历。方威仔细辨认着，突然认出其中的一位就是和吕传国在一起的警察，可是他怎么穿了便衣？

宾客们都围了上来，崔国瑞低声和那个便衣警察商量了一下，拿起麦克风宣布：“先生们、女士们，由于意外的原因，签约仪式暂停举行，请大家稍等片刻，等待进一步的消息。”他和周围几个神秘的陌生人匆匆离开，消失在大厅角落的一个保安室，留下所有参加仪式的目瞪口呆的嘉宾。人群立即骚动起来，互相打听缘由，虽然猜不到原因，但都知道有大事发生了。方威从那个便衣警察的出现判断出：刘丰出事了。

短短十几分钟过去，崔国瑞匆匆走出来，重新拿起麦克风，向大厅中的人群缓慢大声地宣布：“今天的签约仪式暂时取消，请大家等候进一步的消息，对给众位嘉宾带来不便之处感到非常抱歉。”

崔国瑞放下麦克风，没有回答任何提问，转身和那些神秘的陌生人离开大厅，消失在电梯中。方威从刘丰联想到刘国峰，又从刘国峰联想到赵颖，他们的婚礼会受到影响吗？

107 ／ 周一，上午九点四十分

如果抱怨刘丰迟到还真就冤枉了他。为了按时参加签约仪式，他早早起床，早饭之后和夫人一起在院子里散步，商量着国峰婚礼的细节。两家人昨天一起吃了晚饭，虽然赵颖父母穿戴整齐，但是也可以从言谈举止之间，看出他们来自社会底层。服务员点菜的时候，赵颖的母亲受不了这种服务，甚至招呼人家坐下，弄得赵颖在旁边暗暗拉她的衣角，刘丰都看在了眼里。

事到如今，刘丰夫人也没有东挑西拣的余地了，他们终于选中了大家都满意的婚礼良辰吉日，其实可选的日期并不多，因为他们很快就要飞往加拿大了。随着婚期接近，赵颖越来越多地往国峰家里跑，已经成了常客，甚至国峰不在的时候，赵颖也去家里陪国峰的母亲聊天做饭。

国峰妈妈有意培养她的手艺，手把手地教她。赵颖用心去学，偶尔做一个菜混在一起，国峰和刘丰居然尝不出来，这让国峰母亲十分满意，儿子到了加拿大不会吃不习惯了。国峰妈妈还会带着赵颖去选购结婚的用品，渐渐喜欢上了这个温柔孝顺可爱的儿媳妇，既然人家有这么好的女儿，现在也不是讲究门当户对的时代了。刘丰热情地招待着，夹菜劝酒，响当当的金融巨子和普通的出租车司机居然相谈甚欢。马上就是婚礼了，刘丰期待着这一天，更期待着早点抱上孙子。刘丰回忆着国峰从小到大的点点滴滴，心头酸楚。

刘丰散步之后，道别出了家门，仿佛有预感一般回头看了看在阳光下孤零零的别墅。司机已经将车子停在门口，街道上的车并不多，奥迪上了高速公路，向城市中心飞奔而去。刘丰开始烦躁起来，他心不甘情不愿地将订单切了大半给捷科，吕传国到底为什么给方威帮忙？他到底是怎么知道加拿大的事情的？他知道多少？车子速度减慢，盘上立交桥进入市区。司机不停通过后视镜向车后看去，在等红灯时也回头探望，刘丰顺口一问："后面怎么了？"

司机狐疑地回答："好像有辆车从您家出来就跟着我们，这车挺眼熟的，好像昨晚就停在您家旁边的公用停车场里。"

刘丰心里一跳，回头仔细打量着那辆帕萨特，命令司机："加速，在前面小道右拐，看它跟不跟来。"

帕萨特跟着奥迪进入小巷，刘丰心头狂跳，向司机喊道："甩掉它。"

司机猛踩油门，车子加速向前冲去，帕萨特立即提高速度紧跟而来。奥迪高速行驶，很快接近经信银行，司机正要减速拐进，刘丰改了主意："那辆车还在吗？"

奥迪拐回道路，停在红灯前，司机看看后视镜："还在。"

“不去银行，先甩掉它。不管红灯，冲过去。”刘丰厉声命令。

司机吓了一跳，回头看见刘丰斜靠在扶手上，身体前倾目光凄厉，露出从未有过的神情。刘丰拿出手机拨通夫人的电话，用手捂着听筒：“喂，是我。听我说，立即拿上我们的护照和行李出国，千万不要回去，等我电话。还有，让国峰一分钟也不要耽误，立即出国。”

他挂上电话，面目狰狞地喊道：“快跑，加速，快。”

刘丰的奥迪连闯几个红灯，尾随的帕萨特亮出警灯，呼啸着飞速跟来。交警发现了这边的异常，警报声响成一片。刘丰今天在劫难逃，拿出手机拨通电话，听到占线的提示音，刘丰手脚冒汗，换了国峰的号码拨出去。

警车从四面八方围来，奥迪逃无可逃，司机害怕起来，一脚刹车停在路边。紧跟在后面的警车来不及刹车，一头撞来，追到奥迪尾部。几人从车上跳下来，向奥迪冲来，大力敲着车窗。刘丰听到国峰手机的回铃音，大声命令司机：“别开门。”

刘丰终于等到刘国峰的声音，顾不得身体被撞得剧痛，嘶声喊道：“别回家，给你妈妈打个电话，立即买机票出国。”

车窗被金属物品砰砰地砸着，司机看见刘丰打完电话，打开门锁。一个警察拉开车门，把刘丰拖出去，塞进轿车，帕萨特飞驰而去。

108 ╱ 周一，上午十点十分

赵颖喜欢宜家家具，重新组合之后总是能发现新的用途。她兴致勃勃地在一个柜子前琢磨着，虽然婚后只能在国内居住一周，她仍然满怀兴趣地构想并布置着新房。新房就在国峰家里别墅二层的主卧室。这本

是国峰父母的卧室，他们乐呵呵地暂时为两个新人腾出了地方。婚礼全部准备就绪，拍好了婚纱照，国峰的母亲十分喜欢，等不及婚礼，已经摆在新房正中。挂了婚纱照后，国峰母亲每天都拉着赵颖去看几眼，满意地看着说："你们走以后也挂着，直到有了孙子或孙女，照了全家福再换上去。"

举办婚礼的酒店也已经订好，他们上午领结婚证，然后就直奔这家五星级酒店。刘丰地位显赫，必然宾客如云，订了五十桌酒席，至少容纳四五百位客人，刘丰还担心座位太少。赵颖家在北京没有亲戚，只有少数同事，婚礼邀请的大都是国峰家里的亲朋好友，请柬都发出去了。赵颖看着柜子，国峰却偷偷看着赵颖，这段时间两人天天在一起，国峰却始终看不够，想到婚礼临近，心中觉得自己是这个世界上最幸福的人。

早上顾客不多，铃声响起划破这片安静，国峰走到一边打开手机，听到一个走调的声音在手机中大声喊道："别回家，给你妈妈打个电话，立即买机票出国。"他来不及回答，就听到那边剧烈的声音，他才分辨出来，那个声音来自自己的父亲。他不知道出了什么事情，拨通母亲的电话，她声音颤抖地问道："你在哪儿？"

"我们在宜家，爸爸打电话给我，声音很奇怪，出什么事了吗？"国峰询问。

"没什么大事，你现在就来赵颖父母住的酒店，我也去那里，不要耽误现在就来。"国峰母亲的声音也和平常不同。

"妈，你怎么了？"国峰问道，父母在电话中的声音既紧张又奇怪。

"没什么，你赶快过来。"国峰母亲的声音稍微平静。

"可是赵颖还在挑家具呢，我们刚到。"国峰解释。

“儿子，听话，不要耽误，立即来酒店，好吗？”

国峰答应了，挂上电话，走到赵颖身边：“家里有急事，我们得回去。”

“什么事啊？”赵颖正在摆弄着柜子里的挂件，想看清楚用途。

“我也不知道，现在就走。”国峰着急起来，家里一定出了大事。

赵颖从国峰僵硬的脸色和紧张的口气中觉出异常，点点头跟他一起下楼，快步进入停车场，刘国峰狠踩油门，宝马向前猛扑出去。他们走机场高速公路，很快就到了酒店，国峰拉着赵颖跑进去，母亲已经坐在大厅旁边的沙发上。她右手支着头，肩膀在抽搐，左手在脸上抹着眼泪。一定出了大事，刘国峰跑向母亲：“妈，怎么了？”

她擦干眼泪，试图向儿子掩饰：“你爸爸出了点事，没关系的。”

“什么事？出车祸了吗？”国峰当时听到巨大的声音，这肯定不是小事，否则母亲不会流下眼泪。

“他身体一切都好，只是单位出了些事情。”母亲拉着儿子觉得安慰一些，看着儿子坚定地说，“你必须今天出国，我已经买好机票，三个半小时以后就出发。”

“今天就出国？怎么提前了？爸爸怎么了？”国峰又觉得事情严重，连续地追问。

“别问了，妈妈也不知道，我把你的行李都收拾出来了，准备走吧。”然后转向赵颖，把她拉到怀里，抚摸着她的头发，“颖颖，国峰托付给你了，你是好孩子，我放心。虽然你还没有过门，临走之前叫我一声妈妈，好吗？”

赵颖被她搂在怀里，猜到有大事发生，鼻子一酸眼泪流出来，对着她耳朵轻轻说道：“妈。”

国峰母亲把儿子和赵颖紧紧地搂在怀里，紧急出国，就不能操办婚礼了，再想到刘丰前途未卜，生活将会被彻底摧毁，眼泪顺着苍老的脸颊流下。现在是关键时刻，她没有放任情绪，推开儿子：“颖颖，我们现在去和你父母说说吧。”

出国早晚就在这两周，赵颖立即接受今天就走，说服她父母就费了很长时间。赵颖父母不听解释，一定要知道到底出了什么事，还要坚持办了婚礼再出国。赵颖劝不通，只好请来了国峰母亲，三个人关在房间里很长时间，他们眼圈红红地出来叫赵颖进去，赵颖爸爸直截了当地问她：“颖颖，你真喜欢国峰吗？”

赵颖坚决地点头，父亲又问：“无论他家里出了什么事情，你都会嫁给他吗？”

赵颖不知不觉地流出了眼泪：“妈妈，爸爸，到底出什么事了？”

父亲不回答，再一次重复：“无论他家里出了什么事情，你都会嫁给他吗？”

赵颖点头哭着说：“不管他家里出什么事，我都喜欢国峰，我都要和他在一起。”

赵颖妈妈抱住女儿，今天就要和她从此天涯海角，眼泪流淌：“孩子，赶快准备吧，今天就走。”

109 ╱ 周一，下午一点十五分

签约仪式没有签约，方威说不出什么感觉，不知道是好事还是坏事。支持惠康的刘丰出事了，这是好事，客户组织结构一定会大幅调整，项目必然会被搁置下来，合同近期肯定签不下来。方威打电话叫来崔龙，他俩天天泡在一起，崔龙见面就笑着说："恭喜，恭喜，今天你请客。"

方威也笑："合同没签，今天得你请。"

崔龙还不知道经信银行的变故："没签？如果没签，你笑什么？"

方威把签约过程讲了一遍，崔龙推断："刘丰倒了，对我们很有利，不用担心。"

方威指指对面的饭馆，那是他的食堂："去那儿吧。"他们坐下点餐，方威说："我倒不是担心订单，只是刘丰出事之后，客户组织结构调整，我们又得重新开始，等于全部都要重新来一遍。"

方威说完埋头吃喝，重新折腾一次不容易，等于重新扒一次皮，商场如战场，你始终不知道会发生什么，不签合同就始终提心吊胆。崔龙知道方威被这个项目折腾得够呛，决定换个话题："这样一来，你追赵颖的希望不就有了吗？"

方威眼睛一亮，放下手中筷子："有道理，刘国峰这个花花公子失去靠山，什么都不是了，婚礼肯定取消，宝马要被没收，别墅也要充公，出国的事情肯定没戏。"

"赵颖知道刘丰的事情了吗？"

方威现在刻骨铭心般地想起着赵颖："刘丰出了这么大的事情，在这个节骨眼儿上，她肯定不会举办婚礼，我只要有时间就能反败为胜。"

崔龙对方威是绝对的佩服，笑着说：“你既然能击败骆伽，刘国峰就更不在话下，你肯定早晚会和赵颖签约，嘿嘿，就是领证入洞房。”

方威的希望越来越大，他也越来越兴奋，盘算着把赵颖抢回来的计划。电话铃声响起，他看了一眼，这是何玲的号码，他有种不好的预感：“喂，何玲，你好。”

“不好了，赵颖今天就要出国，我们要去送她了，你快来机场吧，要不然你就见不到她了。”何玲仓皇的声音从电话中传来。

这个消息让方威措手不及，他本以为只要赵颖和刘国峰暂时不结婚，就可以慢慢追求赵颖，现在形势剧变。崔龙推了他一把：“喂，你怎么了？”

方威突然清醒，拿起钱包转身就跑，到门口才向崔龙喊：“赵颖去机场要出国，我把她拦回来。”

方威来到街上，被冷风激得一个机灵，招手叫来一辆出租车，加速向机场驶去。他不停看着时间，上车之后拨通了何玲手机，她已经把赵颖送到机场了。车子上了机场高速，何玲说，赵颖已经办好登机手续了。方威到达高速公路收费站时，何玲在电话中用哭腔告诉方威，赵颖正在排队过安全检查，方威问她排队的人多吗，却听到何玲哭着正在大声喊着：“赵颖，一路顺风。”

方威急得冒出火来，不住地催促着司机，出租车在车流中飞驰穿行着，到达国际出发大厅，方威把一百元钱丢给司机，向候机大厅狂奔，却迎面遇到何玲和几个女孩子，陪着三位老人向外走来。方威抓住何玲的胳膊，大声问道：“赵颖呢？”

何玲和几个与赵颖要好的姐妹们刚抱着赵颖哭了一场，红着眼圈把赵颖和国峰送进安检门口，扶着三个老人向外走，突然被拉住胳膊，抬

头看清是方威："来不及了，他们已经进去了。"

110 ╱ 周一，下午一点五十分

赵颖心神不安地过了安检，坐在候机大厅，回想起今天发生的事情就像做梦一般。自从国峰在宜家接了那个电话，赵颖连续哭了几场，第一次是两人匆匆来到酒店时，她与国峰母亲抱头痛哭。说服父母同意今天出国，赵颖又抱着妈妈生离死别一样痛哭，在机场又与几个匆匆赶去送别的姐妹们抱头痛哭挥泪告别。突如其来的三场痛哭将她的精力全部消耗，她一言不发地等待着登机。大落地窗外，飞机起起落落，马上就要告别这片土地了，那边会有什么样的生活？赵颖想起那些美丽的照片，开始憧憬起来。

"乘坐CA952飞往温哥华的乘客请注意，你们的航班开始登机了，请带好随身物品，从第十五号登机口上飞机。"广播响起，国峰轻轻碰了一下赵颖，两人站起来排队进入机舱，地面工作人员最后检查了登机牌，空中小姐微笑着点头。赵颖看着熟悉的飞机，发现自己的座位在中部机舱的第一排，可以把腿伸直，很适合长途飞行，所有的乘客上完，飞机就要起飞。

与此同时，方威在安检关口急得上蹿下跳，他想找到赵颖的身影，把她叫出来。方威忘记带港澳通行证了，上面有半年多次往返香港的签证，他本可以买票进入候机厅，刚才时间那么紧急，哪里还来得及？赵颖爸爸不知道这个高个子小伙子和女儿是什么关系，何玲为他们介绍着。方威心里难过，他们不知道女儿将与贪官的儿子亡命天涯，从此不能返回国内，两位老人能受得了见不到女儿的打击吗？赵颖妈妈劝方威："你来晚了，颖颖走了，回去吧。"

何玲走到方威面前劝说："回去吧，赵颖走了，别太伤心。"

方威固执地摇头，越是关键时刻越要冷静。何玲和赵颖父母离开机场大厅后，方威走进洗手间，用冷水击打面孔，看着镜子，我就这样认输吗？他在手上挤满洗手液，搓出无数个粉红色的泡沫。方威一个机灵，顾不得擦手，掏出手机拨通吕传国的号码。

“方威，你好。”吕传国很快接了电话。

“刘国峰，刘丰的儿子就要出国潜逃了，你知道吗？”方威想出破釜沉舟的一招。

“什么时候？”吕传国着急起来。

“就现在，他们已经过了安检，飞机就要起飞。”方威快速回答。

“什么航班？”

方威举着手机跌跌撞撞地冲出洗手间，在大屏幕上搜寻着飞往温哥华的航班，等到屏幕刷新，找到航班号，告诉吕传国：“CA952。”

方威挂上电话，坐在机场的光滑地面，隐隐约约听到广播的声音：“这是飞往温哥华的CA952航班的最后一次登机广播，飞机就要起飞，请还没有登机的旅客抓紧时间登机。”

国峰既紧张又害怕，他也度过了漫长痛苦的一天，登上飞机之后总算稍微轻松一些。父亲出了什么事？肯定很严重，他本不想丢下父母独自远遁，但是母亲哭着要求自己必须立即离开，他只能听从。登机前，母亲把一个小包交给他，他打开，里面是各种证件，包括缴纳学费的收据以及银行的存款证明，还有一张旅行支票。刘国峰拿起支票看了一下，数字是五十万美元，可以保证自己在加拿大过上舒适的生活，这些东西肯定与父亲出事紧密相关。

座位被乘客坐满，飞机就要起飞了。何时才能与父母相逢？还是再

也难以相见？刘国峰贴近赵颖，心里总算有些安慰。忽然之间，他冰冷的左手被温暖柔软细腻的手掌抓住，赵颖正看着自己，在耳边轻轻说道："别想太多，好好休息吧。"

飞机脱离廊桥，缓慢地向后退出，调转机体在地面滑行，驶入飞行待命通道。赵颖检查安全带，靠在座椅靠背，推力越来越大，发动机高速轰鸣淹没了一切声音，飞机昂首冲向天空。噩梦渐渐退去，国峰闭上眼睛，感受着赵颖手上传来的温柔，全身放松。赵颖低头从窗口向外看去，河流、房子和高速公路上来来往往的汽车越来越模糊，飞机稍作盘旋，向北飞去。他们都开始摆脱今天的烦恼，幻想着异国的全新生活，温哥华的雪山好美啊，也许明天就可以爬上去了，赵颖闭上眼睛沉醉在梦想之中。

方威试图找到缝隙钻进候机大厅，绕来绕去也找不到任何机会，边检工作人员正在认真检查着旅客的证件，我能冲过去吗？方威被这个想法吓了一跳，后果只能是被当场拘留。已经过了起飞时间，他开始绝望，极度的失望从心头涌起。他又取出电话打给吕传国，对方却一直占线。又过了五分钟，飞机肯定起飞了，他才拨通电话："怎么样了？"

吕传国在电话中说道："我们正在通过有关方面通知机场，马上采取行动。"

方威急得大叫："飞机起飞了，来不及了。"

国峰透过窗户俯视着冬日的北京，城市里的雪已经化净，原野上还是白茫茫的。他试图在地面上搜寻自己的家，楼房越来越小，哪里能够看见？飞机一路向北将要穿过西伯利亚、北极和阿拉斯加，经过十个小时的飞行，降落在温哥华。他的目光从窗外收回，看着赵颖渐渐平静下来。

此时空中小姐突然从前舱向后舱跑去，速度太快而且太突然，引得

乘客们都抬头看去。她到了后舱拿起播音电话开始向乘客广播：“由于航空管制的原因，飞机将返回北京首都机场，请大家重新系好安全带，调整座椅靠背，在座位上等候飞机降落。”

机舱内炸成一锅，乘客们纷纷询问缘由，大声喧哗。赵颖知道，这十分反常，空中管制只限制正在等候起飞的飞机，航班已经起飞，怎么还会因为空中管制而返航？她顿时有了不祥的预感。飞机返航急速下降，乘客们紧张得闭口不言，震耳的轰鸣声音之后，飞机落地在跑道上滑行。国峰紧张得紧握扶手，手心全是汗水。四周的飞机渐多，飞机重新回到停机坪，一辆驼着扶梯的汽车高速驶来，几辆警车紧跟其后。

国峰绝望起来，绝不能把包里的东西交出去，这将是指控父亲的证据。飞机停稳，乘客们再次吵闹起来，空中小姐出来劝解。舱门打开，进来几个警察，开始从头到尾检查乘客的证件。国峰四处看着，找到洗手间，这是销毁证据的最后机会，他把现金支票塞到赵颖手中，轻轻说道：“不管我发生什么事，你都要离开这里，去加拿大读书。无论我怎么样，你都要幸福地生活，能答应我吗？”

警察越来越近，这是冲着国峰来的。赵颖拉着他，拼命摇头，眼泪夺眶而出。国峰心如刀绞，使劲拉出双手，目光凄厉地看着赵颖，坚定地说道：“你一定要走。只要你能过上幸福的生活，我受多大苦都能忍受，知道吗？你答应我。”

赵颖点头，国峰依依不舍地离开她，混在过道的乘客之间向后走去，钻进洗手间。赵颖看一眼支票，五十万美元，她放进提包中。国峰为什么去洗手间？她攥紧拳头忍住巨大的恐惧，绝望地看着警察接近。

“请出示有效证件。”一位胖乎乎的警察看着赵颖，硕大的肚子压过来。

赵颖交出护照，胖警察放在眼前仔细地对着，然后举手高声向其他

警察喊道："这里。"三四名警察从前后各个方向快速压来，一个面目严肃的警官看来是头儿，质问："你是赵颖？"

她经历一天的磨难，精力和体力都不足以抵御警察的提问，点头承认。警官劈头再问："刘国峰在哪里？"乘客的目光都汇集过来，她咬紧牙关，一言不发。

"刘国峰在哪里？"警官的声音如同响雷，在耳边炸开。

"不知道。"赵颖颤抖的声音轻轻回答。

警官抬起头在客舱里四处张望，命令身边的警察："仔细搜查，肯定在这架飞机上。"

警官的目光落在座椅后排的洗手间，他快速跑去，用手去推每个洗手间的门。当他检查到最里侧时，门纹丝不动。他转身命令空中小姐："快，拿钥匙。"

钥匙在门上扭动，显示出绿色的"空闲"字样，门却被里面顶住。警官对门内大喊："刘国峰，你跑不了了，快出来。"

没有应答，警官挥手，胖警察不再盘问赵颖，来到洗手间门口，向后退了几步，用自己巨大的身体加速撞出去，门砰地被撞出一道缝隙，刘国峰正背靠着洗手间的门拼命撕着手中的资料。胖警察着急，飞起一脚把门彻底踢开，国峰抵御不住这样的力量向前冲去，咚的一声撞在墙上，声音响彻机舱。赵颖心脏疯狂跳动，她不堪这样的刺激，用手蒙住眼睛，浑身颤抖，泪流满面。

胖警察探身进去，要把国峰拉出来。国峰却高高跃起，一头撞在胖警察肚子上，将其顶出门口，然后迅速把门关上，把手中最后一团纸屑扔入马桶，按下冲水按钮。胖警察爬起来，气得全身发抖，用尽全身力气向洗手间冲去。这次撞击彻底撞坏门板。警察们有了经验，一拥而

上，有人抓手有人拎脚，将国峰凌空拖出，扔在地上。

赵颖忍不住抬头看去，血迹顺着国峰的脸部流出，他趴在地上，没有一点动静。两个警察拉起他，戴上手铐，左右夹着他走下飞机，却没人搭理赵颖。刚好，胖警察走过身边，赵颖站起来问：“你们不抓我吗？”

胖警察被撞了个跟头，帽歪衣斜，被赵颖拦在前面，问了这么个问题，反而不生气了：“我第一次遇到主动要被抓起来的，上面没说抓你，你随便。”

警察们簇拥着刘国峰走出机舱，赵颖犹豫起来，抛下国峰独自去加拿大吗？她做不到，站起来跟着警察向舱门走去。飞机广播再次响起：“我们抱歉地通知大家，由于刚才的意外事件，导致您延迟起飞，我们深表歉意，我们将重新检查飞机，确认正常后，将立即起飞，请您谅解。”

乘客目睹了事情的经过，都默默地看着警察押着刘国峰离开舱门，对身后的赵颖指指点点。她心乱如麻，不敢看周围乘客，低头走出飞机，进入候机大厅，她不知道该去哪里，只知道跟着警察和国峰，沿着长长的扶梯向前走。她筋疲力尽，连续的打击让她思维停止，她忽然意识到，自己几乎失去了一切，他不仅失去了国峰，失去了周末的婚礼，失去了钟爱的工作，失去了曾经憧憬的加拿大的学习生活，她曾经拥有的一切都毁了。赵颖机械地跟着他们出了大厅，不敢上去说话，国峰脸上血迹斑斑，她的眼泪一滴一滴滑下。警察带着国峰向警车走去，她突然停住脚步，不知道方向。忽然听到一个声音喊着自己的名字，方威站在身边晃动着她的胳膊。赵颖心口一酸，向他怀里倒去，哭声和泪水稀里哗啦地同时迸出，心里顿时充满了安全感。

赵颖柔软的身体毫无保留地靠在方威身上，她放声痛哭，方威用手轻轻抚摸着她的脊背，消瘦的后背冰凉，身体不停颤抖。方威突然看

见，将要进入警车的国峰朝这个方向看来，目光充满了愤怒和绝望，炽热的火焰正朝自己袭来。

111 ╱ 周一，下午两点二十五分

亚太区总裁罗林斯没有签成合同，回到公司立即就要返回新加坡。陈明楷让秘书变更了机票，并请林佳玲陪着他去了机场。陈明楷把他们送出去，迅速返回办公室，必须尽快处理周锐。签约仪式搞得陈明楷灰头土脸，他明显感受到了罗林斯的冷漠。经过几次冲突，陈明楷和周锐已经势不两立，公司里有一批人支持周锐，这股力量正在不断地扩大，开始是华东团队，后来是北京团队，然后是林佳玲管理的市场部门，甚至魏岩手下的销售人员也开始抱打不平了。只要周锐还在公司一天，陈明楷在捷科的根基就不会稳，这样下去，他只能灰溜溜地被逐出公司。

经信银行的订单肯定来不及了，完成任务的希望又落到北京和华东地区的订单上，现在是这个季度的最后一周，周锐的去留是这些订单的关键。陈明楷吸取了上次的教训，崔龙下午不在公司，方威也消失了踪迹。他们什么都敢说，什么也做得出来，时机正好！林佳玲与亚太区有紧密的联系，正在去机场的路上，正是对付周锐的天赐良机。陈明楷叫来人力资源经理王莉，魏岩先开口："今天我们没有按时与经信银行举行签约仪式，周锐与公司已经签署了在一周内赢下经信银行订单的PIP，必须要处理。"

王莉已经看透魏岩，为周锐辩解："我听说，形势对我们非常有利，需要现在处理周锐吗？"

魏岩慢悠悠讲着道理，试图以理服人："经信银行组织结构会发生根本性变化，肯定要经过新的招标程序才能重新采购。这需要很长的过程，现在很难预料最终的结果，周锐既然没有兑现承诺，就应该按照协

议处理。”

如果陈明楷一定要开除周锐，以前的PIP绝对有效，王莉犹豫着：“那我应该做些什么呢？”

魏岩早已与陈明楷商量出对策：“召开员工会议，按照公司规定公布。”

王莉不想这样匆匆就决定，试图拖延一下：“我需要发个邮件向亚太区汇报。”

陈明楷失去耐心，直接打断：“你汇报给我，不是亚太区。周锐没有兑现承诺，根本不需要走其他的流程，你去通知会议时间，尽快公布。”

王莉还想分辩，陈明楷挥手让她离开。她不想成为陈明楷的工具，这种严厉的手段只适用于犯有极大过错，或者严重违反公司规定的员工，被开除者不仅得不到任何补偿，还会留下极差的记录。王莉走到门口，突然想起元旦放假的事情，向陈明楷请求：“我刚好利用这个时间，公布元旦放假的安排，可以吗？”

陈明楷满腹狐疑地同意。王莉心神不定地离开办公室，左右为难，灵机一动，拨出林佳玲的电话，急急说道：“佳玲，陈总要开除周锐，正在召集全体员工会议，我该怎么办？”

林佳玲没有回答，显然在和罗林斯商量对策，过会儿才说：“尽量拖延，我就回去。”

王莉打开电脑，向亚太区人力资源发了邮件，林佳玲和亚太区是能够挽救周锐的最后两根稻草。王莉安心一些，她已经尽力了。王莉取出PIP放在桌子上，陈明楷要大张旗鼓地开除周锐，不符合常规，这本来应该一对一进行，但这样做无非是想让支持周锐的人断了希望。会议时

间已到，王莉抓过文件，离开办公室。

会议室又一次被挤满，连会议室门口都是人。见陈明楷进来，他们自动为他让出一条通道。他理所当然地坐在中间位置，魏岩坐在左侧，周锐坐在他对面。人基本到齐，陈明楷站起来，用掩藏在黑镜框后的炯炯目光，扫视会议室的全体员工，沉默一会儿才说："本周是今年最后一个季度的最后一周，下周就是元旦假期。你们辛苦了一年，我要求大家再辛苦这最后一周，把能签的订单签进来，不能签的也要签进来。无论遇到什么问题都可以找我谈，只要能够确认订单，任何条件都可以谈，包括价格、折扣和付款条件。"

陈明楷看了一眼周锐，向王莉点头，这是明显的暗示。王莉站起来，在人群中显得更加单薄和瘦小。她开始宣布假期通知："马上就是元旦，我先公布一下放假时间。"

李朝东十分诧异，会议要宣布开除周锐的事情，怎么变成了元旦放假的通知？王莉开始介绍，越讲越复杂："我们按照国家规定元旦放假一天，由于1月1日是周日，是法定假期，因此元旦假期顺延至1月2日。12月31日是周末，本来应该放假，现在与1月3日调换，照常上班。如果有人一定要在周六休息，可以向人力资源申请，但是1月3日必须休息，不能工作，因为办公室在元旦假期关闭，不能使用。如果必须在1月3日工作，可以向主管提出申请，得到批复后按照正常加班处理。元旦属于公共假期，加班可以得到3倍薪水，在加班期间，请注意安全……"

李朝东越听越糊涂，我怎么连放假通知都听不懂啊，看来他们说我笨是有道理的，回去得再买只甲鱼补补。王莉用了半个多小时还没有讲完，目光向门口扫去，却没有看到林佳玲的影子。她实在不能再拖，也没话可讲，只好问道："大家还有任何问题吗？"

所有听众都茫然地看着王莉，不知道她都说了什么，她再次确认："听明白了吗？"

大家都被她翻来覆去说糊涂了，包括陈明楷都一起摇头，李朝东这才放心：看来不是我缺心眼儿。王莉叹口气，自言自语：看来我还得讲一遍。陈明楷向魏岩摆手，魏岩站起来阻止王莉："放假通知不用说了，发邮件通知吧，还有其他事情吗？"

王莉只能拖到这个时候了，听天由命吧，只好宣布："最后还要一件事，经信银行签约仪式取消，按照周锐签署的PIP，他将从今日起离开公司。"

周锐没想到居然宣布了一条这样的消息，更没想到陈明楷会用这么严厉的手段。自己没有违反公司制度，这太不合理了。会议室的目光都汇集过来，周锐质问陈明楷："为什么这样？"

这种时刻必须为老板挡刀，魏岩回答："方威承诺在一周之内签下经信银行的订单，可现在订单已经被无限期地推迟，你应该履行承诺。"

肖芸最了解经信银行的状况，立即反驳："这个订单并没有输，一直支持惠康的刘丰出事了，我们的机会更大了，怎么能让周锐走？"

魏岩替陈明楷死扛，这就是他的价值："周锐走了，我们照样可以赢，而且还会做得更好，经信银行的订单由我负责。"

李朝东也跳起来帮腔："对，要是这个订单由魏岩负责，还会拖到现在吗？哪里有惠康的机会？我们早就拿下了。"

崔龙不在，钱世伟接替了他的工作，骂人不是他的风格，他硬着头皮大声说："呸，我们就要赢了，你跳出来说风凉话，你们要是能赢下来，我不姓钱。你这王八蛋，平时不干事，就知道拣现成的。"

崔龙是李朝东的克星，这次李朝东又被钱世伟骂得坐在座位上，嘴里小声说道："又骂人，没教养。"

钱世伟扯开嗓子后找到了感觉，瞪着李朝东大声说：“你说什么？”

“吵什么？”陈明楷站起来呵斥钱世伟，举起周锐签署的PIP，面对全体员工，“方威答应一周以内签订合同，周锐没有异议，他们签了这份书面文件，白纸黑字，既然做不到，就必须按照PIP执行。”

陈明楷手中的PIP对周锐和方威十分不利，肖芸不得不向陈明楷低头：“经信银行的项目没有结束，合同没有签，请您让我们把这个项目做完好吗？我们拼尽全力，为这个项目努力了三个多月，多少人为这个项目付出了心血？我们常常工作整个通宵，为了制作建议书连续几天睡在办公室，佳玲感冒发烧也坚持去讲方案，我也挺着肚子东跑西颠，您至少等我们把这个项目做完，好吗？”

这种关键时刻绝不能心软，陈明楷强硬宣布：“不行，周锐必须按照PIP的规定，立即离开公司。”

钱世伟正要说话，崔龙得了消息推门进来，正看见肖芸捂着肚子请求陈明楷，怒火难以抑制地爆发出来：“我们在前面千辛万苦地打仗，你却在后面捅刀子。你真他妈的像透了秦桧和宋朝皇帝，要不是你们，岳飞早打到黄龙府了。”

他居然敢在众人面前责骂自己，陈明楷勃然大怒，猛拍桌子：“我当然有权力，我是捷科中国区总经理，我有权力开除周锐，有权力开除你，我有权力开除这里的任何一个人，我宁可这个订单不要！只要有人胆敢和我作对就是死路一条，在这里听我的，我做主，我是老大。”

陈明楷歇斯底里地大声喊叫，忽然愣在原地一动不动，仿佛瞬间石化。他面孔僵硬，浮现出诡异的微笑，活像出土的僵尸。大家随着他的目光望去，林佳玲笑吟吟地从人群背后站起来，她本来坐在椅子上，被前面站着的员工挡住，大家都没有注意到她。众人随即发现，她身边居然是亚太区总裁罗林斯。罗林斯成为众人瞩目的焦点，在林佳玲耳边叮

嘱几句，转身离开会议室，林佳玲走到不知所措的陈明楷面前：“罗林斯先生请您去谈一下。”

陈明楷离开，会议室顿时热闹起来。林佳玲收到王莉电话，转告罗林斯，两人立即返回办公室，来得不早不晚，该听到的都听到了，该翻译的林佳玲都翻译了。王莉总算放下心来：“为了拖延时间，刚才宣布元旦放假通知的时候，我都不知道胡说了些什么。”

罗林斯出人意料地很快回到会议室，陈明楷没有跟出来，他待会议室安静，宣布：“I just talked with Mr. Chen. He will have a long vocation from now on. During this time，Ray will act him. And I believe he can make a fantastic performance for our company. Thank you.”（“我刚和陈先生谈过，他将要休假一段时间。在这段时间内，周锐将临时代替他管理中国地区的业务，我相信在他的带领下，你们将取得优异的业绩。”）

崔龙跳起来大声高呼，掌声从四面八方响起，魏岩一动不动地坐在座位上，李朝东四面张望，也开始鼓起掌来。周锐听到这样的安排，却没有任何欣喜的感觉，他迅速思考着措辞，当掌声停止的时候，他站出来，并不急着说话而是与每个人交换着目光，阅读着他们内心的真实想法。

罗林斯随即与周锐进行了简单的交谈，他只谈了这个季度的销售任务，周锐统计了北京和华东能够完成的订单，把数字报给罗林斯。罗林斯面无表情地加着数字，在去机场前只说了一句话：“你必须达成你承诺的数字。”

周锐放心，这个数字有绝对把握，他现在需要规划的是下个季度。经信银行的订单肯定可以签下，暂时不用为业绩发愁，他有一个季度的时间来处理内部问题。

112 ／ 周一下午三点五十分

今天失去一切的不仅仅是赵颖，当骆伽在航空售票处被问到去哪里的时候，她突然觉得世界这么大，却没有自己的去处。此时不是伤感的时候，她绝对不是弱者，她强迫自己控制住情绪去面对这一切。骆伽拥有长期的港澳通行证和美国多次往返的签证，香港也是中国领土，但那里也不保险，看来只能去美国了。当售票员询问她去哪个城市的时候，骆伽回答哪个城市都可以，只要最近的航班。

她盘算着在北京必须要处理的事情，首先要回家把所有有价证券都换成现金随身带走，然后还要去公司取护照。家里的事情很简单，唯独舍不得小怪怪，自从周锐离开上海，这两年只有这只小狗朝夕陪伴。骆伽就要出国，不能留它了，送给谁？周锐也很喜欢它，黄静却不是爱狗的人，只能把小怪怪托付给林振威了。骆伽处理好家里的事情，看着小怪怪，心里难过极了，再也不能回到以前的生活了，甚至再也见不到小怪怪了。骆伽走到电梯前又回来，为小怪怪准备好当日的狗粮和清水，用脸轻轻蹭着它的毛发，小怪怪不知主人心思，开心地在她怀中撒娇。骆伽把小狗放在地上，它又一次冲到脚边，她狠心推开小狗，它不解地侧头看着主人，呜呜地叫着。骆伽最后看了一眼这间公寓，这里有她的爱情，那么难以割舍，她躲避了小怪怪的眼神，害怕自己会失声痛哭。可在电梯里，泪水却如同雨点般坠落。

骆伽下一步要去公司取护照，然后逃离北京，她从地下停车场进入电梯，看见几个眼熟的同事，笑着打个招呼，他们僵硬地微笑着点头。骆伽心脏紧张地跳了一下，她相信直觉，他们的怪异表情说明公司一定出了什么事情。反正马上就要离开了，她决心不去管这些，径直到达自己的楼层，拿出门卡向刷卡器一挥，等待红灯变成绿色，门发出咔嚓一声，就可以推门进去。但是，门灯却始终保持红色，骆伽挥手叫来保安：“我的门卡失效了，请你帮我开门，好吗？”

保安看着骆伽回答："骆小姐，我得到人力资源的通知，您已经不是惠康员工了，您必须和人力资源联系，才可以进出公司。"

骆伽被这句话惊得说不出话来，迟疑地问保安："你说什么？我不是公司员工了？"

保安没有回答，冲着对讲机不断重复："骆小姐在公司门口，骆小姐在公司门口。"

对讲机很快传出声音："请她在门口等一下，等一下。"

护照还在办公室内，骆伽无法转身就走，只好停住脚步，尽力镇定下来。她没心思搞清楚这一切，她只有一个想法，立即拿到护照，马上出国，其他的事情以后再说吧。骆伽终于等到人力资源经理，她们共事多年，是不错的朋友，她此时却板着脸一言不发，做个手势让骆伽进来。她轻轻推开大门，骆伽低头跟在后面，保安衔尾把她夹在中间。办公室里的惠康员工看见骆伽，都停下手头工作，呆呆看着她走过，竟然没有一个人主动打招呼。骆伽也当作一切都没有看见，埋头向前走，却觉得这段路长得没有尽头。她外表依然镇静，心中正在流泪。人力资源经理把骆伽领进办公室，合上门将保安关在门外，才拉住骆伽的胳膊："伽伽，你千万要坚持住啊。"

友情还在！骆伽现在才稍微可以喘口气："到底发生什么事了？"

她回到座位从电脑中打印出文件交给骆伽。骆伽低头仔细看去，这是一份发给惠康中国公司全体员工的电子邮件，她首先看署名，是林振威的名字，内容非常简短：

> 我公司个别销售人员在销售过程中涉嫌使用非法手段，以上行为纯属个人行为，与公司无关。公司将积极配合相关司法部门协助调查，并郑重重申：惠康中国公司坚决反对各种非法销售行为，并

将对相关人员进行严厉处理。

这份文件必有所指，骆伽问道："这与我有什么关系呢？"

她坦白相告，林振威紧急召开所有员工会议，首先宣读了这个文件，接着宣布骆伽涉及非法交易，立即停职接受相关调查。骆伽难以置信："是林总亲自宣布的吗？"

看到她点头，骆伽如受重击，林振威居然不通知自己，就宣布了这个决定。在连续打击之下，骆伽心中巨浪汹涌。暂时平息心中的起伏后，骆伽提醒自己此时最重要的事情是逃离北京。她缓了一会儿说道："我想收拾一下个人用品，可以吗？"

人力资源经理点头，走过来拍拍骆伽的肩膀："你仍然是我的好朋友，处理完眼前的事情后给我电话，好吗？"

骆伽被这句话感动，勉强笑着点头。她叫来保安，让他陪着骆伽去取个人用品。保安做个手势请骆伽先走，然后戒备地跟在后面。骆伽无视旁人的目光，穿行到自己的办公室，她打开房门，保安上前一步站在门口，监控着她的一举一动。

骆伽打开抽屉，拿出护照放在包里，又从抽屉和柜子里挑些重要的证件取走，其他都是身外之物，原封不动地留在原来的位置。抽屉里躺着一个MP3录音笔，这是以前从周锐那里收到的生日礼物，她心中一动，抓起录音笔放在包里，仔细看看这间办公室，不知今生还能否再回到这里。她压下情绪，转身对保安说："我想用下洗手间。"

保安找不出拒绝的理由，对着骆伽点头，带着她来到洗手间门口。骆伽进去，钻进一个位置，轻轻脱下外套，把MP3夹在皮带之上，麦克风电线从衣服内穿过夹在衬衣下面。林振威昨天还说要让自己成为美丽的传奇，保证犹在耳边，他却在最关键的时刻抛弃了自己。周锐肯定不

会逃避，可他却娶了黄静。骆伽鼻子酸楚，差点流出眼泪。她装好录音装置试着转转身体，外表没有异常，正要推门出去，听见有人推门进来，她下意识地缩回来，两个女孩子走进来，然后是冲水的声音，一个女孩说："骆伽真可怜，这样就被公司开除了。"

另一个女孩子的声音："有什么可怜？她的业绩全是这样做的，我们全被她骗了，什么传奇，什么销售人员的榜样，居然做了这么多坏事。"

"是啊，她居然做出这种事情，公司也被牵连进去了，肯定影响很坏。"

她们离开洗手间，骆伽出来，在镜子面前擦擦面孔，再次确认录音笔没有什么异常，离开洗手间，被保安带回办公室。她回到座位上拿起电话，接通林振威："林总，我是骆伽。"

林振威已经从电话显示屏上看出骆伽的号码，语气听不出异常："骆伽，我正要找你。"

骆伽沉着地说："我也想和您谈谈，可以吗？"

"好，你来我办公室。"

骆伽放下电话，推门就去乘电梯，被保安挡住："骆小姐，您只能在公司指定的地点活动。"

"我与林总约好了，您可以确认一下。"

保安级别与林振威差得太远，只好答应说："好吧，我带你上去。"

骆伽被保安押解到林振威的办公室前，秘书快速在电话上敲着按键，随即示意骆伽可以进去。骆伽轻轻按下录音笔按键，推门进去。林

振威从桌边站起来快步走来，请骆伽坐下，自己坐在对面。骆伽把通知放在桌面："怎么回事？"

他们之间隔了一个茶几，林振威反问："签约仪式的时候，你去了哪里？"

"我有急事，暂时离开了。"

"刘行长出事了，你知道吗？"

骆伽早已猜到，装着惊讶："出什么事了？他没参加签约仪式吗？"

林振威已经得到了准确的消息："他没有去，据说已经被双规了。银监会的纪检部门当场找我谈话，要求我们配合调查刘丰在采购过程中的违规行为。"

"这和我有什么关系？"

林振威注视着骆伽，扫描着她的大脑，却没有发现异常："我猜，一定是为了刘丰儿子出国的事情。"

骆伽放下心来，这句话足以证明林振威参与此事，可以证明这是公司行为而非个人行为，便可以为自己脱罪。她开始问自己真正关心的问题："为什么要开除我？"

"刘丰已经被双规，银监会的人正在到处找你，我替你想好了，你应该尽快出国。"

"出国之后呢？"

"出国避开这段时间就行了，然后，你可以继续做想做的事情。"

这只是一种安慰，骆伽质问："我想做的事情？哈佛的培训还有

吗？我还会担任公关总监吗？你为什么立即把我赶出公司？”

林振威苦笑着说：“你知道，这是公司规定，出了这样的事情，我有什么选择？”

骆伽把身体靠在沙发上，看着林振威：“如果我不能出国，怎么办？”

只要骆伽出国，林振威就安全了：“不管怎么样，你尽快出去，买机票了吗？要不要现在订？”

距离航班还有些时间，骆伽不慌不忙：“那你现在帮我订吧。”

林振威看了一下电话，又犹豫起来，怕牵扯进来：“你自己订吧，我不太方便。”

骆伽身体前倾，看着林振威的眼睛：“他们都以为，这个项目是我一手运作的，他们说我是高手，你也要把我树立成一个传奇。其实，我不是那个高手中的高手，只是一个失去一切的可怜女孩，在幕后规划运作这个项目的真正的高手是你。如果赢了，我得到名声，你得到梦寐以求的业绩；如果输了，你不需要承担责任。我不反对，也认可你的安排。可是出事之后，你的做法却让我伤心，我成为替罪羊，来承担一切后果，你继续做中国区总经理，对吗？所以你把我开除出公司，责任撇得干干净净。”

林振威一言不发，骆伽毫不退让地看着他僵持着：“林振威，我看错人了，你只是个胆小鬼，只会在黑暗的角落里谋划，却不敢堂堂正正地承担责任，你根本不值得我去爱。”

骆伽说完，毫无留恋地离开林振威的办公室，下电梯来到地下停车场，打开车门坐进去，该办的已经办完，现在该去机场了。骆伽离开公司大楼，沿着东三环向北驶去，她猛踩油门，超过一辆公共汽车进入主

路，顺着这条路很快就可以到达机场。周围熟悉的建筑划过，骆伽心中茫然，出国之后怎么办？她强迫自己不去考虑这些。如果逃不出去，会有什么后果？刘丰被双规了，她绝不能在监狱里度过此生。骆伽又想起小怪怪，与周锐分手之后，只有它与自己日夜相伴，只有周锐能够照顾它了。

骆伽用车载电话拨通周锐的手机："是我。"

周锐正在为骆伽担忧："你在哪里？"

骆伽听出焦集，觉得安慰："去机场的路上。帮我照料一下家，好吗？"

"可以。"

骆伽却还不放心："钥匙放在我以前常放的地方，记得吗？"

"知道的。"

"钥匙还在那里，每天去遛小怪怪，如果你不方便去，就把它送走吧，总之要让它好好地活下来。"

周锐想起他和骆伽手拉手遛着小怪怪的情景，难过地拼命点头："伽伽，放心，我一定照顾它。"

骆伽放下最后一件心事，正要挂电话，看见主路上紧急停车处横着一辆警车，两个警察正在路边远远地张望。骆伽立即紧张起来，方向盘迅速右拐，从主干道驶向辅路。

车载电话中传来周锐的呼唤声音，骆伽全身僵硬地对麦克风喊道："你等等！"

骆伽趁绿灯冲过路口，通过后视镜向后观察，没有警车跟来。她心

中正要放松，在第二个路口等待绿灯的时候，警车从后面遥遥追来。绿灯已亮，越野车高速冲出，迅速与警车拉开距离，她只有一个想法，甩掉警车再去机场。越野车掠过农展馆，只要经过燕莎路口，就可以开上机场高速，没有红绿灯的羁绊，警察的索纳塔绝对追不上宝马越野车。

然而前方路口的红灯亮起来，只要停车就会被警车追上，她狠踩下油门，越野车疯狂地闯过红灯。警车毫不示弱，立即亮起警灯，在车流中呼啸着越过红灯。骆伽更加肯定警车是冲自己来的，她额头渗出汗滴，好在警车被落下一段距离，冲到下个路口便能驶上机场高速，彻底摆脱警车的追踪。

“喂，喂。”周锐的声音在车内回响，他还在电话上。

骆伽才记起来，匆匆说：“警车追我，我要挂了。”

“你别跑，停下来。”

“不，我不能留下，万一我出了什么事，来取我车上的MP3录音笔。”

“你在哪里？我现在就来。”周锐不知道解决方案，只能陪在她身边。

越野车冲过长城宾馆，燕莎路口近在眼前，警车被甩得无影无踪，骆伽稍微放松，另一辆警车呼啸着从前方斜刺穿出，车身横在路面，停在亮马桥上。左边是高架桥堵住去路，右侧是卖鲜花的小商店。唯有右前方已经结冰的亮马河，她绝望中猛打方向盘，越野车驶出路面向河道冲去。冰面在咔嚓声中没有破碎，越野车斜着向对岸驶去，警车不敢继续行驶停在河边。骆伽继续踩动油门，玻璃爆裂的声音在四周响起，车身向下一沉，骆伽拼命拨打方向盘，希望摆脱冰面的窟窿，却越陷越深，终于一头穿破冰面，扎进河中。

周锐听到一声巨大声响，然后就失去了骆伽的联系，再也拨不通电话。他离开公司，开车沿着骆伽走过的路线，寻找她的踪迹。周锐没有发现异常，直到发现亮马河桥边聚集着围观的人群，他掉头绕回到河边，下来向一位围观的妇女打听：“怎么了？”

“一辆宝马车冲进河里去了，这河都冰封了，怎么就裂了呢？水多冷啊？人怎么能受得了？”妇女茫然地摇头说着。

周锐心里翻了一个跟头，挤开人群向前走去，最里面是几个警察，越野车正被牵引车着拉出水面。周锐拼命向前跑去，被一个交通警察抓住：“你是什么人？”

周锐说不出话来，只是用手指着宝马，交警看着他脸色，猜到他一定是出事者的亲戚朋友，不拦周锐，跟在后面提醒：“人送到医院了。”

越野车前面的发动机盖被撞得如同泥巴一样，车灯和挡风玻璃全部破裂，周锐担心，转身问交警：“人怎么样？”

“昏迷，正在抢救。冰面本来很结实，岸边有附近单位的排水管，附近水温比较高，只有一层表面的薄冰，这辆车用一百公里左右的速度冲进来，司机伤得很严重，在朝阳医院，你快去看看吧。”

周锐直奔医院，在走廊间奔跑，到处寻找骆伽的下落，终于在一间抢救室门口被拦住。她就在里面，周锐却不能进去，他拉住一位刚出来的护士：“病人怎么样？”

护士没有回答，摇摇头急匆匆地离去。

周锐把公司的事情委托给秘书，一直守候在病房门口。他帮不上任何忙，只能坐在椅子上看着来来往往的医生和护士，漫长的等待把他折磨得筋疲力尽。护士的声音从走廊里传来：“家属呢？”

周锐走上去："我。""是她什么人？"

"男朋友。"

"家属呢？"

"没有家属，她父母都不在了。"

"跟我来。"护士一声不吭，默默带他进来，骆伽孤零零地躺在病房中，她面孔没有伤口，只是脸色惨白。他突然产生要哭的冲动，不得不竭力控制着。护士指指骆伽，示意他可以说话。

周锐俯身下来，在骆伽耳边轻声说："伽伽，是我。"

骆伽缓缓睁开眼睛，目光散漫地看着上方，周锐轻轻抓住她的胳膊："伽伽，我来看你了。"

骆伽的目光找到周锐却说不出话来，眼泪顺着脸庞淌下，嘴角抽动。周锐把耳朵贴在她的嘴边，听见她用全身力气说道："我好后悔。"

周锐安慰她说："伽伽，别担心，我一直陪在你身边。"

骆伽想摇头，却只是轻轻转动眼球，缓慢说道："我们在一起的时候，我曾经拥有很多。"

周锐拉着她冰凉的手，她长久中断之后又说："我想要更多，却失去了曾经拥有的全部，我好后悔。"

骆伽努力睁开眼睛再看一眼，却难以找到近在眼前的周锐，那滴泪珠顺着脸孔滴在周锐手背，她的目光也慢慢消失在渐渐合拢的眼皮内。

新来的保安不认识周锐，周锐找到以前的保安，他已经升作主管，立即拿出钥匙："好久没回来了。"

周锐收了钥匙，无心多说，点点头进入电梯，穿过熟悉的走廊来到门口，立即听到小怪怪的叫声。门一开，小怪怪就冲出来，发现不是骆伽，开始狂叫。周锐蹲下来轻轻抚摸："是我啊，不认识我了吗？"

小怪怪认出周锐贴过来，它饿了一天，周锐从柜子上拿出狗粮放在小碗中，小怪怪却在门口徘徊，又回来看着周锐呜呜叫着。周锐抚摸着它的毛发，忍着悲痛："伽伽走了，不回来了。"

小怪怪似乎明白了什么，趴在门口不吃东西，仍然等候骆伽的归来。周锐只好把小碗放在它的面前，小怪怪扭头不看。周锐又加了一碗清水，进入客厅，这是他和骆伽分手之后第一次回到这里，感觉竟然像是回到了两年多以前，布置没有变化。他脱掉衣服挂在衣柜内，侧头闻着骆伽衣服上的香味，还是那么真切。书桌上放着两人的合影，骆伽笑得那么开心。周锐突然明白，自己并没有离开骆伽，而是深深地扎根在她生活的每一个角落。

周锐拉开冰箱，里面堆满方便面，这是他们以往夜里充饥的食物，骆伽把这个习惯保留到现在。他拿出两袋方便面，拿起小锅盛满水，水沸腾起来以后把方便面下入。面条在锅内软化，他用小勺轻轻搅拌煮熟，把面条放进两个小碗。周锐关了火，端着面放在桌上，就像两年前，骆伽常在外面喝酒应酬，周锐都会这样煮一碗面给她，放在这个位置。周锐一口一口吃着，耳朵听着门口，这么晚了，她应该回来了，面条就要凉了。周锐猛然痛入心扉，我的伽伽再也不能坐在面前，香香甜甜地把这碗面吃完。周锐去门口把小怪怪抱在怀里，拿起狗粮："快吃吧，你一天没有吃饭了。"

小怪怪闻也不闻，挣脱出来重新趴回门口，脑袋耷拉冲着门的方向，嘴里呜呜叫着。

周锐打开小包，这是医院交给他的骆伽遗留物品，一些化妆品、手机、MP3录音笔和一张CD。周锐拿出CD，这应该来自越野车内，他把

CD放入音响，那首歌又回响起来。

亲爱的你为什么不在我身边

这里的空气很新鲜，这里的小吃很特别

这里的latte不像水，这里的夜景很有感觉

在一万英尺的天边，在有港口view的房间

在讨价还价的商店，在凌晨喧闹的三四点

可是亲爱的，你怎么不在我身边

我们有多少时间能浪费

电话再甜美

传真再安慰

也不足以应付不能拥抱你的遥远

我的亲爱的，你怎么不在我身边

一个人过一天，像过一年

海的那一边，乌云一整片

我很想为了你快乐一点

可是亲爱的，你怎么不在身边

歌声停止，周锐放下小碗，关上音箱走进洗手间。两只牙刷在杯子中并排靠在一起，周锐拿起大号的蓝色牙刷，这是一只从来没有用过的崭新牙刷。两年前，周锐误用了骆伽的牙刷，她便从商店里买来一只这样的牙刷，满意地笑着："以后就不会错了，你以后用蓝色的大号，我用粉红色的小号，明白吗？"

周锐看着骆伽为自己准备的牙刷，她一定在这两年里等待自己随时

回来，现在自己终于回来了。周锐挤上牙膏，对着镜子默默刷牙，泪水在脸上肆意流淌。泪水流尽，他把脸洗干净，做完这一切进入卧室，脱掉外衣躺在床上，枕头上和被子里充满了骆伽的味道。他闭上眼睛使劲闻着，仿佛骆伽就在身边，他抱着枕头轻轻念道："伽伽，我回来陪你了，现在就在家里的床上，可是，你为什么不在我身边？"

113 ╱ 周二，下午两点十分

方威陪着赵颖一家坐在早餐桌上，他忘不了赵颖昨天在候机厅里扑进自己怀里的感觉。她轻轻地抽泣，方威的手指穿过长发抚摸着她的后背，试图让她感到温暖和依靠。在这一刹那，方威忘记了工作，忘记了胜负输赢，以前所在意的和追求的都那么不重要。当他们回到酒店，赵颖的父母惊呆了，本该在太平洋上空的女儿又回到了身边。赵颖介绍了经过，父亲叹气说："这样也好。"

方威也住在酒店，全力照顾赵颖一家。赵颖闷闷不乐，他便讲笑话让她笑出声来，他把销售的故事讲给赵颖爸妈，他们听得津津有味。方威细心地观察，知道已经取得了这家人的好感。方威刚才陪着赵颖在酒店花园散步，什么话都没有说，默默地在雪地上走着，穿行在冰凉的树木间。方威重新恢复了信心，国峰拥有的一切，都是刘丰的不光彩所得，他现在失去了一切，就失去了角逐的最基本的条件。况且他现在被监视居住，婚礼不能如期举行，方威有足够的时间反败为胜。赵颖默默走在旁边，心里有了依靠。她对方威有好感，甚至有在一起的冲动，只是拿到签证，确认将要出国读书后，她不得不硬生生地切断交往。如果同时遇到刘国峰和方威，自己会怎么选择？她被这个问题所困扰。

在早餐桌上，父母劝赵颖返回重庆，休整一段时间，她嘴唇动了几下，找不到反对的理由：工作已经没有了，北京也没有合适的去处，总不能一直住在酒店里。赵颖只提出一个要求：见国峰一面。这难住了赵

颖父母，他们在北京举目无亲，打听不到国峰的下落，他们的目光都落在方威的身上。他打心眼儿里不愿意安排这次见面，可赵颖的目光软化了他的态度，即使让他跳楼，方威也许都会愿意。他找到吕传国，提出请求，吕传国想了很久，答应下来：“刘国峰也要见她，有一个条件，必须有工作人员陪同。”

赵颖立即答应了吕传国的要求，然后就开始询问并催促见面时间。方威无法拖延，再次搭乘出租车来到金燕宾馆。方威留在办公室，赵颖随着吕传国进入会客室，揪紧心头，紧张地等待。十分钟后，刘国峰低头走进会议室，他已经不是以前的样子，衣衫不整，眼眶深陷，目光机械地看着前方，坐下来之后才发现赵颖，眼睛亮起来，火花又瞬间消失在目光中。

“你们有半个小时的时间，有什么话可以说了。”吕传国退入玻璃后面，躲在暗中仔细观察倾听。

刘国峰进来之后一言不发，拒不回答任何问题，矢口否认在国外买车买房产的事情，直到工作人员拿出文件的复印本。刘国峰难以置信，这份文件一直保存在赵颖那里，怎么会出现在这里？他提出要见赵颖。吕传国安排了这次会面，刘国峰只是暂时监视居住，配合调查，没有涉及案件，很快就可以获释，吕传国却想用他来打消刘丰的对抗心理。

赵颖关心地问：“还好吗？”

国峰低头闭口不答，赵颖更加担心：“我没有走，不能抛下你，我等你。”

国峰抬起头，赵颖看到他脸上愤怒到扭曲的肌肉和抖动的嘴角，以及饱含怒火的目光。赵颖从来没有见过这样的表情，双手握紧他的拳头：“是我啊，你怎么了？”

国峰甩开赵颖的双手，眼中冒出怒火：“我怎么了，你不知道吗？不是你把我爸爸害成这样的吗？”

赵颖被吓了一跳：“我怎么会害你？到底是怎么回事？”

刘国峰把头一扭：“别装了，没必要。”

这件事怎么会牵连到自己身上，赵颖解释：“我真的什么都不知道。”

“好，我问你，出国文件你给过谁？”国峰大声问道。

“只给宿舍的朋友看过，其他人就没有了。”

“给谁复印了？”国峰追问不止，他这几天回忆着每个细节，反复推敲。

赵颖的脑中浮现出那天的场景，漫天的雪花一望无际，自己坐在窗边等待方威，方威从出租车中钻出来，那天他的表情和平常不太一样：“还有方威，他要出国留学，所以要复印资料。”

“别骗人了，我已经家破人亡了。”国峰瞪着眼珠，那天，他被押送出机场，方威却拥抱着赵颖。

“我没有，根本没有。”赵颖非常害怕，也许方威用那些资料做了什么。

“没有？你和方威串通起来对付我们。”国峰全身颤抖，怒火燃烧着他的每根神经，他站起来推开桌子，面目狰狞地对赵颖大声吼道，“你这条毒蛇，滚，我再也不想见到你。”

赵颖的眼泪唰地流下来，她又困惑又迷茫，方威把文件交给其他人了吗？方威当时表情奇怪，国峰不会骗自己。她心中的恐惧越来越强，

哇地大声哭出来，跑出门外。看着赵颖跑出房间，国峰陷入了空前的绝望之中。家没有了，曾经拥有的一切都没有了，未来一片黑暗，这一切都是自己深爱的赵颖带来的。对父母的愧疚与失望交织在一起，不断地吞噬着他的意志。当他被带离会客室，经过走廊的时候，窗户外面只有冰冷的天空和干枯的树枝。他暗暗叹口气，决定离开这个毫无希望的世界。他突然摆脱工作人员，朝右侧的窗户冲去，在玻璃像雨点般迸出的刹那，他眼前一亮，迎着烈烈的冷风向下坠去。

赵颖无助地离开会客室，眼泪一滴一滴地滑落。她毫无意识地向楼下走去，出了大门，看见方威站在前面正准备上前搀扶自己。赵颖突然把他推开，带着哭腔大声问他：“你为什么要骗我？”

“什么？”方威已经有预感，又不完全肯定。

“出国文件，你交给谁了？”赵颖的泪水流干，紧紧看着方威。

“这是刘丰的受贿证据。”方威解释着，无论站在哪个角度，他都相信自己是对的。

“你为了订单就可以欺骗我吗？你就可以不择手段吗？”赵颖大声质问方威，推开他跌跌撞撞地向外走去。方威追上试图去搀扶，赵颖再次推开他，使出全部的力气向方威脸上使劲儿拍去，还没有来得及摘下的订婚戒指狠狠在方威脸颊上划下，留下深深的血痕。

就在此时，赵颖听到玻璃破碎的声音，抬头望向天空，一个黑色的身影被冷风撕扯着旋转着飞速坠下。砰的一声之后，是一片雨点般的玻璃落下地面。赵颖尖叫一声，眼前一黑，瘫倒在地上。

“国峰没有生命危险。”这是赵颖清醒过来听到的第一句话。她睡了整整一个下午，醒来后发现自己躺在床上，守在她身边的父母告诉了她这个消息。想起刚刚发生的事情，赵颖的眼泪又无声地流了下来：“他伤得严重吗？”

妈妈抚摸着女儿的头发：“国峰被送到医院抢救，右大腿骨折，脸部被玻璃划伤，其他的伤都不严重。”

赵颖才发现自己在病房里，国峰也应该在这里。她看着天花板，只有一个办法能帮助国峰活下去，能够补偿国峰，她想清楚了，看着父母说：“我要和国峰尽快结婚。”

这句话吓了母亲一跳：“孩子，你怎么了？国峰家里刚出事，怎么能在这时候结婚呢？”

赵颖平静地说：“这是国峰最需要我的时候，结婚就能给他活下去的希望。”

妈妈十分担心，女儿不该这样牺牲自己：“结婚是一辈子的事情，不能冲动。”

爸爸最看不惯贪官污吏，在外面呼风唤雨，其实却是一些狗屁不通的只会讨好主子的奴才：“不管刘丰有没有出事，我都不愿意攀这门亲戚。”

无论父母怎么劝说，赵颖一句话都不说，坚持不改主意。赵颖妈妈离开病房时，继续劝着：“颖颖，你一直都是听话的孩子，今天怎么这么固执？我们不反对你们在一起，只是现在不要结婚，看看事情发展再决定，这是你一辈子的大事。”

等父母离开，赵颖下了病床找到医院工作人员，提出要去看国峰。经过漫长的等待，护士得到批准之后带她离开病房，在漫长的走廊中穿

行，进入另外一间单人病房。

国峰静静地躺在床上，仰面紧闭着眼睛，面孔包裹着厚厚的纱布，两条腿捆绑着粗重的石膏。赵颖蹑手蹑脚地走到床边，坐在凳子上，找到国峰的手紧紧握住。什么人都不能将她劝开，她要在他睁眼的第一时间出现在他面前。

日夜交替，国峰醒来的时候，发现赵颖拉着他的手趴在他身上沉沉地睡着，脸上犹带泪痕。他抚摸着她的头发，想象着她在这几天受到的折磨和惊吓，国峰冰封的心开始融化，他不想把她惊醒。赵颖睡得很轻，梦像恐怖的碎片一样飞速掠过，朦胧中慢慢睁开眼睛，映入眼帘的是国峰温暖的目光。赵颖挣扎起来，用手抚摸着国峰脸上的伤口，俯身把嘴唇轻轻地送到他的嘴边，深深地吻下去。

柔软的吻像电击一样刺激着国峰，一道暖流从嘴唇射向全身，大脑被击得一片麻木，他感到兴奋的神经在大脑的顶端跳舞。赵颖的嘴唇转移到了他耳边，轻轻说道：“不管发生了什么事，我们都按计划结婚吧。”

115 ／ 周五，下午三点四十分

周锐把小怪怪接回家，黄静抱着它也流下眼泪。小狗还不适应新主人，趴在门口呆呆地看着大门，等着骆伽的出现。

周锐处理完骆伽的事情之后回到公司，铁青着脸一言不发。他首先叫来王莉，两人一起进入陈明楷的总经理办公室。他名义上是休假，却把办公室收拾得干干净净，他再也回不来了。

周锐坐进陈明楷的大皮椅子，王莉坐在他身侧，议程的第一个人是魏岩。

魏岩走进办公室坐在对面，周锐面无表情：“这是最后一周了，北方区的业绩能够达到目标吗？”

魏岩直截了当地承认：“做不到。”

周锐冷冰冰：“既然做不到，你有什么打算？”

魏岩一副听天由命的样子：“没有想。”

周锐直接给出解决方案：“我给你一个月的时间想清楚，在这期间就不用来公司了，但是公司照常发你的薪水。你在公司工作两年，可以得到三个月的薪水作为离职补贴，如果你在找新工作的时候需要任何的文件和证明，我们很愿意协助。”

魏岩早就知道这样的结果，听起来还算不错，站起来，一句话不说离开。李朝东接着推门进来，点头哈腰地坐下来。

周锐看了他一眼：“这个季度又没有做到数字，是吗？”

“是，下个季度我一定努力。”

周锐不领情地说：“还有下个季度吗？今天是你的最后一天，立即到人力资源办理离职手续。”

李朝东并不甘心：“我的离职补助怎么样？”

“你没有。”

李朝东在钱这方面向来不肯吃亏，大声嚷嚷：“我也在公司工作了两年，应该有离职补助，魏岩都有，我也应该有。”

“魏岩有，你没有。”周锐毫不动摇。

李朝东站起来，他为了钱还是有勇气的：“你打击报复，我要向公司投诉。”

“在你投诉前，我建议你先看看报销记录，这些假发票是从哪里弄来的？你现在不是被公司劝退，而是被开除的。”周锐把报销单和发票扔到李朝东的面前。

李朝东抹着眼泪离开办公室的时候，周锐把他签署的文件交给王莉：“把李朝东的记录放在黑名单里，通过人力资源的管道向其他公司公布，这样的人不配做销售。”

处理魏岩和李朝东比预期的时间短，还没有到下一个会议的时间。王莉吞吞吐吐地问：“为什么一定要杨露离开？她业绩一直不错。”

周锐反问王莉：“是不是觉得我在打击报复？”

王莉尴尬地承认：“她以前做得不对，不至于一定要离开，况且她的业绩也很好。”

周锐正要回答，被电话铃声打断，王莉按下电话免提键，杨露的声音传来：“周锐，你好。”

“杨露，你好。”周锐答道。

“恭喜，什么时候回上海请我们吃饭？”

“当然。这个季度的数字怎么样？”

“我们正在全力把手里的订单在这个季度签下来，肯定可以达到目标。”

“很好。”周锐点头，声调转而低沉地问道：“这个季度之后，你有什么打算？”

“打算？什么打算？”杨露被问得莫名其妙。

周锐站起来弯腰对着电话说：“我认为，你不适合在捷科继续工作下去了。”

杨露曾经站错了队，却没有想到周锐的处理这么不留余地。她在电话中沉默一阵：“为什么？我的业绩一直很好，凭什么要我离开？”

周锐反问：“我能相信你吗？”

杨露不回答反问：“你真的这样决定吗？”

“是的。”周锐肯定地答道。

“你有什么权力这样做？我要投诉。”杨露激动的声音传来。

“你的团队能够信任你吗？你在关键时刻出卖了承诺和团队，你失去了信用，怎么领导这支团队？我不想让你离开，他们都不愿意跟你干了。”

“你胡说。”杨露大声喊道。

周锐没有退让：“好，把你的下属叫进来，如果他们愿意继续跟你干，你可以留下来。”

杨露却沉默下来，她在陈明楷压力下逼迫他们下订单的时候，他们已经翻脸，她低声请求：“他们听你的，只要你愿意，他们不会反对，我可以认错。”

“可是我也不相信你了。商场如战场，我不能把一个不信赖的人留在身边，他随时可能从背后捅你一刀。”周锐说完，缓和了语气，他与杨露共事很久，不会让她为难，“公司不宣布你辞职的消息，这样你可以算作主动辞职。在你三个月找工作的时间里，你可以不用来公司，可

以领到全额的薪水。当你离开的时候，公司再支付你两个月的薪水，前提是你必须今天签字。”

杨露还有最后的救命稻草，在电话中说：“等等，三分钟。”

周锐不知道她在弄什么玄虚，只好在电话旁等待，不一会手机短信滴滴响了起来，这条短信来自季度初劝阻他不要来北京的那个神秘手机，他一直没有找到手机的主人。他打开短信看到：周锐，我是杨露，我就是那个提醒你不要去北京的人。我知错了，你能再给我一个机会吗？

周锐恍然大悟，这个提醒短信来自她，她确实多次提醒自己离开北京。杨露在电话中小声问：“周锐，你能原谅我吗？”

周锐理解杨露，却已经晚了：“这算怎么回事？两面讨好？我不需要这样的人。”

“周锐，你比陈明楷还要狠。”杨露大声喊道，然后砰地挂掉电话。

这句话在周锐心中激起波澜，他看着外面灰暗的天空，背对着王莉问道：“杨露的话对吗？”

他没有听到回答，自言自语：“她说得对，陈明楷至少给我机会，我却没有给杨露机会。商场如战场，如果不狠，这个团队将输得精光。但是，我和陈明楷还是有区别的，我没有什么可隐藏的，愿意把一切放在台面上谈。”

周锐转身面对王莉：“我们就要与惠康全面开战，最重要的事情就是打造好团队。我们要打赢，无非依赖能力和态度，能力可以培养，态度却不行，唯一的办法就是换人。如果没有经信银行这个订单，我不会贸然开除这么多主管，我们现在要为明年打算。你列出连续两个季度没有完成任务的销售人员，我要和他们一个一个谈，劝他们离开公司，再

把这个季度没有完成任务的人也列出来，签署PIP，让他们保证下个季度完成任务。然后，你务必在一月份精挑细选出一百个新人，在春节前完成新员工培训，然后制订一个九十天辅导计划。我要亲自训练和激励他们，把他们打造成为战无不胜的铁军。”

周锐环顾陈明楷的办公室，抚摸着宽大的办公桌：“还有，把这些都搬走。”

“您打算重新布置吗？”

“我要把这个房间变成培训室，让新人坐进来，我们不需要这么豪华的总经理办公室。”

116 ╱ 周六，晚上七点十分

赵颖又去找了吕传国，他出人意料痛快地答应了让刘丰参加婚礼，举办婚礼的最后一个障碍被搬除了。经历了这么多波折，在赵颖坚持下，婚礼在原定的日期和地点举行。婚礼本就安排就绪，不需要特别准备，只是规模和过程都被压缩了。

国峰坐在轮椅上，也不想出来抛头露面，赵颖穿着白色的婚纱独自站在门口，过路的行人都好奇地打量着美丽的新娘。何玲是伴娘，站在她身边不知道是应该高兴还是该难过。姐妹们都劝赵颖暂时不要结婚，可都统统被拒绝了。既然最好的朋友已经做了决定，何玲痛快地答应当她的伴娘，她来回跑着把宾客迎进大堂。偌大的大堂空荡荡的，坐着国峰一家三口和赵颖的父母，他们着急起来，人这么少，婚礼怎么办得起来？

第一批进来的是国峰的亲戚，七大姑八大姨，呼啦啦地来了几十位。他们同时听到刘丰被抓和国峰结婚的消息，也不知道是该恭喜还是

该问候，面无表情地向赵颖点头，被何玲引入大堂。请柬发送了四批，第一批是国峰家的亲戚，基本上全都来了；第二批是刘丰的朋友和同事，他本来位高权重，这批人也是最多的，大约发出二百份请柬；第三批是国峰的同学、朋友和同事；赵颖在重庆长大，在北京既没有同学也没有多少朋友，只有航空公司的同事，只有二十个人左右，由于工作，很多人无法参加。

婚礼是一个女人最重要的一天，也是一辈子最值得回忆的一天，她曾经幻想过这一天，但始终和眼前的情景对不上。她抛弃了以前的幻想，她力量有限不能改变什么，只是不希望婚礼冷冷清清，毕竟一生中只有一次。何玲回到门口，心急如焚，那么大的大堂只有四五桌客人，婚礼怎么办下去？其他人不来也就算了，航空公司的朋友怎么还没有到？何玲走到旁边给赵颖的小徒弟打电话，航空公司那边的邀请都委托她安排了："喂，你们到哪儿了？"

赵颖徒弟委屈的声音传来："我都通知了，可是没有人来啊，我就过去。"

何玲挂了电话，心情郁闷，赵颖侧身问她："她们什么时候到？"

何玲犹豫着，觉得这根本掩盖不住："别等了，她们都来不了。"

赵颖极度失望，她唯一的想法就是高高兴兴、热热闹闹地把婚礼办完，今天注定要冷冷清清了，这个愿望也实现不了了。何玲声音刚落，一辆大客车就停在面前，赵颖小徒弟从车上跳下来，扑到她身边，上下打量笑着说："好漂亮的新娘子。"

航空公司的同事们一个一个地从车上下来，赵颖被围在中间，空中小姐们叽叽喳喳地聊着，何玲在旁边数了数，共有六十多人，何玲钻到人群之中揪出赵颖的小徒弟："敢骗我，不是说没有人来吗？"

小徒弟是为了给赵颖一个惊喜，呵呵笑着说：“听说婚礼的消息，姐妹们争着要来，问我没请柬行吗？我自作主张同意了。男同事们对赵颖虎视眈眈，知道她结婚的消息都痛不欲生，也让我一车都拉来了。”

门口被挤得水泄不通，何玲招呼大家进入大堂，这些年轻人说说笑笑地进来，气氛热闹起来。第三批是国峰的同学，有小学的、中学的和大学的，何玲认真地数着，正数到三十五的时候，又来了两辆大客车，首先跳下车的是一位四十岁左右的中年人。

“你是赵颖吧？”他还不知道国峰摔伤的消息，笑着夸奖，“国峰这小子有眼光，他在哪儿呢？怎么不出来接我们啊？两辆车一百多个人，他一会儿得挨个给我们敬烟倒酒。”

赵颖立即猜到，这是国峰的主管，勉强笑着：“您是李主任吧？他身体不方便，在里面等着您呢。”

李主任疑惑地跟着何玲走进餐厅，穿过人群，看见国峰坐在轮椅上，脸上缠着绷带：“国峰，你小子怎么了？哪摔的？都要结婚的人，还这么毛躁。”

“已经好了。“国峰含糊地回答，他和赵颖商量好，不把与婚礼无关的消息说出去，“来了这么多人啊？”

“你小子人缘好嘛，大家都来了。但这不是主要的，听说今天要来不少空中小姐，单身的小伙子们都来了。”李主任接着俯下身，在国峰耳边轻轻说，“眼光不错，刚才那些光棍儿们都晕倒了。”

国峰脸上露出一丝笑容，把李主任抓住，请他坐在主桌。何玲回到门口，拉着赵颖的衣角说：“时间到了，我们回去吧，都坐满了。”

赵颖僵硬地看着马路对面，一辆出租车缓缓驶来，停在路边，车窗慢慢摇下，方威的面孔渐渐露了出来。她控制不住心脏快速跳起来，她

一直处于感情和理智的矛盾之中，理智告诉她应该选择国峰，与他在一起的日子注定是安静和平淡的。她家里就是这样，生活也该是这样。遇到方威之后，赵颖感到从来没有体验过的激情，她试图控制感情的发展，但是感情却高速迸发。飞机上相识，那个小孩在自己生日那天在飞机上献花，跟方威拥抱着从水上冲下，这一切都在瞬间发生。她已经被感情所驱动，越来越接近失控的边缘，但不得不硬生生地踩住刹车，停止与方威的交往。接受国峰的订婚戒指之后，她彻底斩断了与方威的联系，不是她不想，而是她不敢，她不敢看见方威。她知道再与他在一起，自己将丧失全部的抵抗能力，很快就将被他征服。更可怕的是，赵颖发现，自己的内心中竟然渴望这样的经历，这种毫无顾忌的疯狂。

但是，国峰怎么办？

赵颖不知所措，如果他下车，冲出来把自己抢走，应该怎么办？自己虽然和国峰领了结婚证，但是方威不是宣告自己生了三个小孩也不放弃吗？而且现在还没有和国峰入洞房，方威肯定不介意这个。赵颖害怕到了极点，因为她的抵抗到了极限，难以拒绝方威的这次冲击，被他带走，感情和欲望不会被压抑和控制，将会被彻底释放。她全身僵硬不敢动弹，既害怕又期望方威带来的冲击。

方威只有一个想法，就是冲进去把她拉起来就跑，不管这样做会是什么后果，至少这是唯一的机会。方威此时内心处于挣扎之中，出租车在原处等了很久，司机不停地通过反光镜看着后座上的方威，不知道他在等待什么。方威远远地望着穿着婚纱的赵颖，鼓起勇气让司机向前行驶，停在赵颖对面的马路上。他摇下窗户，可以更加清楚地看见她，她肯定也看见了自己。方威看着她的目光，失去了勇气，怎么也无法忘记那一刻，国峰从天而降的刹那，赵颖向后倒去，方威伸手去扶赵颖，她却用尽全力把他推开，目光中饱含着无尽的愤怒。他想起对赵颖的欺骗，他始终处于自责之中，他无法鼓足勇气再去面对赵颖。

“走吧。”方威对司机说。

“去哪儿？”司机看着这个乘客，他从很远的地方过来，只是看看新娘便要离开。

“从哪里来回哪里去。”方威失去勇气，锥心的痛苦穿心而入。他一直期盼体验失败的感觉，它终于来了，来得那么迅猛、那么彻底，摧毁了他曾经拥有的自信。他输了，没有像士兵那样战死沙场，而是失去了作战的勇气，成了逃兵。以前，国峰家世背景都出类拔萃，现在只是一个可怜的、坐着轮椅的、没有任何特权和财富的普通人，赵颖却将一生的幸福交给了他。方威内疚地看着渐行渐远的赵颖，自己一手把她推入了悬崖。以前那些输赢游戏没有任何意义，销售生涯是那么无聊，即使赢了订单，失去最心爱的人，那些输赢游戏又有什么意义？

赵颖找到了很多理由去原谅方威的欺骗：刘丰的境遇是自作自受，方威是由于深爱自己，才不得不用这样的方法阻止她结婚出国。当方威在出租车里出现的时候，赵颖没有办法拒绝这次冲击，她等待甚至期盼这一刻的到来，她决定不顾一切，毫无顾忌地冲破束缚。可是，车窗缓慢关上，方威就这样走了。她僵立在门口，心底的激情被突然抽空，热血沸腾之间急剧冷却，他怎么能这样转身离开？出租车越走越远，赵颖才发现这是真的。何玲回到身边，赵颖却听不到她说了些什么。

出租车突然在昏暗的路灯下停下，车门打开，方威下来，他要回来了吗？他的身影却没有移动，漫长的等待之后，跑来一个七八岁的男孩，手里抱着一束鲜花，她心中产生了一丝希望，那里是不是藏有方威的纸条，指引她逃跑的路线？男孩呼哧呼哧跑过来递上鲜花，她手忙脚乱地扯开包装，在鲜花里搜寻，果然看到了一张卡片，上面只有五个字：爱在你走后。

赵颖琢磨着纸条的含义：他还是爱我的，为什么不冲回来？难道他放弃了？赵颖看着远方，出租车开动，消失。她被何玲拉回婚礼的大堂，婚礼已经开始，大家轮流到主桌向几位老人敬酒。赵颖的出现将气氛推向高潮，国峰身体不方便，因此齐声向赵颖喊：“敬酒！敬烟，再

洞房！”

赵颖带着极端的失落回来，心中后悔，甚至想冲出去寻找方威，却被人簇拥着带到休息间，换上一套火红的旗袍重新走出来，从纯洁的白色变成热情的红色，掌声和欢呼更加热烈。如此热烈的场面，赵颖却沉浸在方威转身离开的瞬间，她想不到他们会怎么折腾自己，也没有想过能否应付。国峰看着换装的赵颖，孤立无援，既熟悉又陌生。她现在就像怒放的牡丹，高贵得难以接近，不像平常那样淡雅亲切，大声说道：“我陪你。”

刘丰心里百感交集，他的政治生涯彻底毁灭了，他并不服气，不认为自己比其他的官员更坏或者更腐败。他拼命抵赖，当吕传国出示证据，他心里却在说：你们说我有问题，可是你们谁是干净的？今年几大银行注销了一万多亿元的坏账，不是都被官员腐败了？糟蹋了？可是有谁被抓起来？自己的遭遇是不公平的。刘丰不服气却不得不接受现实，他别无选择，对抗下去，必然家毁人亡。现在，他生命中唯一的寄托就是这个家。

国峰坐在轮椅上和赵颖来到每一桌，亲戚渐渐知道了他家里的事情，比较拘束，只有几个小孩子拉着赵颖，又喊又闹十分兴奋。他们来到国峰的同事同学和朋友们的桌前，气氛就热闹起来。赵颖给每人敬酒后，李主任从主桌跑过来，变着法地折腾新人。有人拿出一串气球，要求国峰和赵颖用身体的不同部位把气球挤爆。他们首先用肩膀，然后用后背用胳臂，很快用完了所有的部位，气球还有好几个。赵颖不好意思地看着国峰，她能想到的只有胸口了，众人兴奋起来，大声叫喊使劲鼓掌。国峰自告奋勇，示意赵颖过来，用胸口夹着气球，用力压去，气球被挤成薄饼的形状，仍然没有爆裂。李主任满脸坏笑，因为他偷偷地将气泻去一半。国峰在轮椅上使不上力气，赵颖咬着牙拼尽全身的力气向前冲去，气球终于在压力下砰地爆成碎片，赵颖控制不住，冲入国峰的怀中。大家看到这个景象，乐得东倒西歪，小伙子们上来劝酒，赵颖喝

得脸色泛红。

赵颖妈妈极不好受，国峰本来是打着灯笼都难找的好女婿，可是一夜之间变成眼前的样子，大腿骨折，家里突然败落。女儿为什么一定坚持嫁给他？除了头脑发热没有其他的理由？她让老伴儿去劝，但是一向反对这桩婚事的老伴儿却纹丝不动，鲜花一样的女儿就要出嫁，她心里如刀绞一般。

不知道谁买了喷射枪，五颜六色的彩带像礼花一样倾泻着，国峰担心赵颖不胜酒力，经常从她嘴边抢下酒盅一饮而尽。他们回到主桌的时候，国峰被灌得满面通红，酒宴进入了新的阶段。大家高喊着国峰的名字，这是婚礼中少不了的阶段，介绍两个人的恋爱经过。

国峰拿起话筒，诉说两人相遇时刹那的惊艳，然后怎么死心塌地爱上了赵颖。他语气一黯，谈到了最近的事情："可能大家还不知道我家里最近发生的事情，听到这个消息时，我觉得前途毫无希望，尤其我还对赵颖产生了误解，一切都被彻底摧毁，我想不开，做了错误的选择。当我苏醒过来，电视机开着，她静静地伏在我身边睡着了。风从窗口吹过来，窗帘飘啊飘，我不用睁开眼睛，就知道房间里的阳光有多么美好。幸福并不在于你拥有多少，而在于，你是否能感受到。我心里平静下来，活着就有希望。以前，我曾经拥有这个年龄的年轻人梦想拥有的一切物质条件，我已经习惯了，麻木了。现在，我失去这一切，我一点都不难过，因为我们还在一起，即使住在最小的房间里，吃最简单的饭菜，每天挤公共汽车，我也是最幸福的。即使我今天失去一切，今天仍然是我这辈子最幸福的一天。"

国峰转身面对父亲和母亲："爸爸妈妈，无论怎么样，你们都是养育我的最亲爱的爸爸妈妈。请你们不要为我担心，因为我已经得到了最想得到的幸福，我非常知足也非常幸运。我们结婚之后，会靠自己的本事好好生活，早日给你们生出一个孙子或孙女来。无论您在哪里，我们都会去看望您照顾您。"

国峰拿着麦克风侃侃而谈，刘丰发现儿子长大了，开始理解他的想法。刘丰幼时家境贫穷，立志出人头地，拼命向上爬，有了权力就交换成想要的东西。可是，儿子这一代不缺吃不缺穿了，钱财是不是已经不像自己儿时那么重要了？儿子不觉得他创造的物质条件有什么意义，甚至不如赵颖的一个微笑，自己何苦冒险去挣那不义之钱？刘丰看着儿子激动说话的样子，知道他长大了。儿子的话是发自内心的，他伸手紧紧握着夫人的手，控制着情绪，看到她眼里流出了泪水。

吕传国一直默不作声地观察着刘丰，婚礼中几乎没人知道他的身份。刘丰被控制起来后，审问的过程非常不顺利，他闭口不谈问题。刘丰的事情绝不仅仅是利用招投标为儿子谋求出国那么简单，他涉及大量的资金挪用和违规操作，吕传国只握有方威提供的一份证据，其他方面毫无进展。刘丰在听到儿子跳楼的消息后，情绪更加对立，专案小组束手无策。吕传国告诉他，国峰没有生命危险，不会有严重后遗症的时候，刘丰松了一口气。吕传国立即意识到，刘丰最在意儿子。赵颖提出请刘丰参加婚礼的时候，吕传国立即同意，他希望婚礼的气氛可以缓解刘丰的对立情绪。刘丰坐在儿子身边，开始恢复父亲的慈祥，与儿子聊天说话。当赵颖撞到国峰身上的时候，他情不自禁地笑了出来。此时，刘丰的眼泪在眼眶里转动，他动情了。

大堂中鸦雀无声，有人交头接耳打听他家到底出了什么事情。国峰坐在轮椅上，握住赵颖的手，仰头看着她：“我们刚认识的时候，令我着迷的是你的外表，你只是我女朋友清单中的一个。现在的女孩子都越来越现实，不愿意冒险去找一个有潜力但是现在一无所有的男朋友，她们不愿意努力，不愿意冒险，希望跳过漫长的等待，立即就能找到已经拥有一切的人。优越的家庭条件让我具备这些，但和她们交往的时候，她们的急功近利让我觉得可怕。你不是这样的人，我开宝马带你兜风，你无动于衷，就像坐捷达一样。我请你去最昂贵的餐厅吃饭，你只吃青菜豆腐。我给你买昂贵的礼物，你轻轻地拒绝。你越拒绝，我越着迷，我不知道，你是真的不贪图，还是将欲望隐藏在你心里？在机场我被带

走时，回头看见你扑进另外一个男人怀抱，我以为你抛弃了一无所有的我，我彻底丧失了希望。但是现在，我明白那只是一个误解，你在我失去一切的时候回到了我的身边。能够遇到你，拥有你，即使现在失去一切，我也心甘情愿。”

赵颖回味着每一句话，渐渐从失落中找到幸福的感觉。她接过麦克风，看着国峰：“我认识你的时候，以为你是一个开着名车到处追逐女孩子的花花公子。我爸爸坚决反对我和你交往，他说有钱人家靠不住。我不是不喜欢宝马、别墅和钻戒，但当我享受这些的时候心怀愧疚。我父母起早贪黑地努力工作，根本没有享受到这一切。我做了什么，就让我得到了这一切？这对于我父母太不公平。当你请我在五星级酒店的高级餐厅吃饭的时候，我透过玻璃窗看见瞪大眼睛向里面探视的民工，心里不安。他们盖起了宾馆和酒店后就被赶出来，他们的父母在家里种了粮食，他们却只能在餐厅外面眼睁睁地看着。我们的衣食住行都是他们的劳动成果，我们甚至漠视他们的存在，或当他们不存在。我不是不喜欢奢华的生活，只是不能适应，我们一顿饭就吃掉我以前一年学费的时候，我坐立不安。我是幸运的，很多人没有那么幸运。朱门酒肉臭，路有冻死骨。我高兴不起来。”

赵颖一口气说完，停顿下来让自己平静一下情绪，继续说道：“你有钱，不是打动我的原因。我们在一起，从来不是由于你的条件，而是你的人，你是这个世界上除了我父母之外，我遇到的最用心爱我的人。其实，我一直处于挣扎之中，我在想，是应该追求长久的幸福，还是应该追求短暂的快乐和激情？我应该为自己生活，还是应该承担起责任？”

说到这里，赵颖心里忽然明朗起来，是的，她爱方威，如果她同时认识他俩，她会选择方威，此时她却只能选择国峰。方威离开之后依然可以继续寻找幸福，而国峰失去自己，只能滑进黑暗的深渊。既然国峰那么毫无保留地爱自己，赵颖愿意去牺牲一段爱情，换来他一生的幸

福。

赵颖走到父母身边：“有钱不等于幸福，我还觉得坐在爸爸的出租车里听着他说话最舒服，还是妈妈做的饭最好吃，还是觉得在爸妈家的小房子里睡觉最香。我们现在什么都没有了，不能出国了，但是我们都可以工作，营造出一个最幸福的小家，我们可以挣到钱，以后还可以出国旅游。”

她转身对着刘国峰父母：“爸爸，不要担心，我会照顾好国峰。妈妈，您如果愿意，欢迎您和我们一起住，条件可能不如以前，不过我一定让您吃到最可口的饭菜。还记得您教我做的那些菜吗？我还要让您睡在舒服的床上，给您盖上舒服的被子，这些，我能做到。”

赵颖说完向他们深深地三鞠躬，国峰妈妈的眼泪抑制不住地流了出来，扶起赵颖抱在怀里。何玲用手抹掉泪水，还是继续流出，干脆随它去了，冲过去和赵颖抱在一起。刘丰绷直身体，他们完全是不同的生活方式，自己拼命聚集财富，一掷千金的时候，赵颖父亲正在出租车上为女儿的学费日夜操劳。她正在叫自己爸爸，自己有什么资格接受呢？有什么颜面来面对？

李主任现在明白发生了什么，站起来：“今天是国峰结婚的日子，他小子娶了这么好的老婆，大家哭什么？应该高兴才对。国峰一直跟着我干，人好又能干，就是家里条件太好，做事没有动力。现在要靠你自己了，也是好事，你要做出一番事业来，才能不辜负赵颖，是不是？”

他掏出一个红包，递出去：“里面是五百元，本来觉得你也不缺这个，现在知道你的情况，我再加五百，保重身体。虽然你已经辞职，只要你身体好了，随时欢迎你回来上班。平时，你有关系，帮了大家不少忙，大家都想谢谢你，你以前什么都有，现在有困难，不能不收。”

他的话激起一片掌声，国峰母亲停止哭泣，搂着赵颖向这边看来。

李主任没说完，冲着吕传国问：“这钱不会被没收了吧？”

吕传国与李主任一桌，便告知了身份，没想到被当众抖了出来。他受了感染，掏出红包交给何玲，不服气地看着李主任，从钱包里数着钱，要压他一头：“我是来参加婚礼的，其他的事情我不管。这是我的红包，里面是五百，再加六百。”

一个国峰的同事要压下吕传国的风头，也掏出红包：“国峰，这是我的红包，总共一千二百元。”

婚礼没有设置登记红包的签到台，宾客们都揣着红包，喝起彩来，纷纷掏红包。何玲一边接收一边煽情：“已经三千三百元了，够他们一个月的生活费了。”

“好，八百元，一个月的伙食费出来了，我替他俩谢谢您。”

何玲自己还没有送红包，翻出来大声说：“我和赵颖是小学同学，中学同学，从小一块儿长大，现在又是同事，就像一家人，这是我的红包，一千元，一个月的房租出来了。”

红包与国峰的生活联系在一起，激起了竞争的心态，数字不断升高，转眼间掏红包的已经有二十几个，何玲又数了一遍，大声宣布：“已经三万五千元了，够去加拿大的机票了。”

他们已经不能出国了，这么说不是刺激他们吗？何玲不是有心机的人，想到这里问吕传国：“我们要是自己凑够钱，赵颖和国峰还能出国吗？”

这句话让吕传国尴尬，今天大家好像都冲自己来了：“他俩的事情和我无关，我管不了。”

何玲皱皱眉头不明白，悄悄走过来：“不是你把他们从飞机上带下

来的吗？”

吕传国注意到，刘丰听到了这句话，认真地等着自己的回答，便故意让他听见：“那时不能让他们出去，因为我们必须查清楚资金去向，是迫不得已，只要查明了，他们的签证和大学录取通知书有效，资金正当，我就放行。”

何玲失望地“啊”了一声，继续回去收红包，她转了三分之一的桌子，怀里抱了一大摞红包冲回来，放在桌子上，又风风火火地跑到赵颖的身边，用麦克风宣布：“凑出国峰第一年的学费了。”

她在那边忙得满身热汗，又有国峰的朋友开辟第二战场，举着麦克风大声向全场喊话：“我追女朋友的时候，每到周末就借你的宝马，带女朋友兜风，你每次还把油加得满满的。现在我追到了，不能忘记你的汗马功劳。这是我和女朋友的红包，另外再加两千元油钱。”

“加拿大第一个月的房租出来了。”何玲跳着跑回来，放下红包，又继续按照路线图走到下张桌子。

刘丰走到吕传国身边，示意有话说。他们要了一个小包间走进去，刘丰对着窗外沉思了一会儿：“如果我都讲清楚了，我儿子的出国限制就可以解除吗？”

他要开口了，吕传国非常肯定地回答：“国峰是个好孩子，没有任何过失。我们限制他是担心资金被转移，只要你能够讲清楚，我们也查清楚了，他就可以解除限制。”

刘丰继续问：“你们要查多久？”

现在到了关键的时刻，在羁押期间，无论专案组软硬兼施，刘丰都闭口不谈，看来刘国峰的婚礼软化了他的抵抗心态。他小心谨慎地回答：“那要看你的配合程度，如果你配合，我们很快就可以查清楚。”

刘丰听完默不作声，迟疑了一会儿：“让我单独想一下，好吗？”

吕传国出来，刘丰的夫人紧张地看着他，询问是否可以进去，得到同意，刘夫人走进包间。他们谈了大约一杯茶的时间，一起低头走出房间，气氛随着数字的不断增加进入了高潮，参加婚礼的亲朋好友们都想趁这个机会帮助小两口共渡难关。音乐响起来，主持人拿起话筒宣布：“请新娘和新郎互拜。一鞠躬，祝新郎新娘恩恩爱爱。”

赵颖和国峰面对面地互相鞠躬完毕，主持人继续说：“二鞠躬，祝新郎新娘白头偕老；三鞠躬，祝新郎新娘早生贵子。”

“新郎和新娘拜父母。”

赵颖妈妈注视着这对新人，心中并不平静。没有见到国峰时，印象中他就是一个公子哥。时间长了，这个小伙子还不错，两人出国的时间越来越近，也就同意他们出国前完婚。刘丰家里出事，赵颖坚持要尽快成婚，她心里有些犹豫，看到女儿铁了心，她也就认了，心里也接受了这个女婿。回想着赵颖从小到大的每一幕，又看见女婿坐在轮椅上，泪水在眼眶里转动。

刘丰正襟危坐，夫人已经泪眼模糊。在这个星期，她遇到人生中从来没有遇到的大风大浪。正高高兴兴地为宝贝儿子操办婚礼，刘丰出了大事，一盆冰水浇灭了她满心的欢喜，国峰跳楼给她致命一击，剩余的人生彻底黑暗下来。可是，赵颖如期举办婚礼，又让她看到了新的希望。他们保证尽快让自己抱上孙子的时候，她有了新的期望。人生没有结束，她幻想抱着孙子在公园里晒太阳，小家伙鼓着嘴巴，在阳光下挥着小手。她由衷地感谢赵颖，她是自己的生命支柱。

新人拜完父母，主持人宣布：“请新郎新娘的家长讲话。”

刘丰接过麦克风，全场的宾客已经知道了他的消息，立即鸦雀无

声。

“感谢各位参加婚礼。时间过得真快，我还可以清楚地记得国峰小时候的样子，今天他就要结婚了。我刚才想了很多，把国峰和我做了对比。我小时候是缺衣少食，吃不饱穿不暖，入不敷出，最大的梦想就是出人头地。我儿子不同了，不愁吃穿，便没有那么大的动力去奋斗拼搏。这是好事，这样他们就可以去做真正喜欢的事情，不需要违背良心，不需要不择手段。也算是一种进步吧。我没有适应这样的转变。在尔虞我诈的政治环境中，为了自保不得不使用各种手段打击对手，我愿意冒风险，那时人穷命贱啊，现在看来，这不值得。”

在赵颖印象中，他总是很威严，这是他第一次真情流露。刘丰特别看着赵颖：“国峰第一次提到你的时候，我没有认真对待，觉得是他头脑发热；国峰提出要娶你的时候，我觉得门不当户不对，你配不上国峰。你来到家里的时候，我自作聪明地以为儿子只是喜欢你的外表。当家里出了事，儿子状态不好，我心里既难受又着急，我自己是没有什么前途了，但国峰还年轻啊。”

刘丰刚才与夫人深谈，渐渐下了决心：“在我们最困难的时候，你没有抛弃，反而加入了我们；在我们一无所有的时候，你给了我们最需要的一切；在我们最冰冷的时候，你给了我们全部的温暖。你把我们这个已经破裂的家庭重新凝聚在一起，让我看到了活下去的希望。你为我们做了这么多，我应该怎么报答？”

刘丰说到这里，转身看了一眼吕传国，又面对赵颖：“我找到了报答你的方法，我和吕传国谈了，只要我讲清问题，他们就不限制你们的自由。护照和出国手续都可以照常使用，录取通知书也不会作废。这对我自己也是一个交代，事情早晚都要水落石出，抗拒没有什么意义，主动讲清楚，对我也是一个解脱。”

刘丰的目光转向儿子，想对国峰做一个交代：“我已经不能再给你

什么了，只希望你能够在国外好好学习，早日学成回国，把所学贡献出来，不要像你爸爸一样。有赵颖在你身边，我还有什么不放心？无论我以后怎么样，或者身处何处，我都盼着你们好好生活，给我生个孙子，不要忘记常来看我，我就知足了。”

国峰紧紧握着父亲的双手，感到他手心冰凉。刘丰紧紧抱着儿子，擦干眼泪，目光暗淡地穿过窗户看着外面的天空，深深呼一口气，看着吕传国大声说道：“2003年10月，我为北京某房地产公司违规借贷三千五百万元……”

吕传国突然从座位上跳起来，抢过婚礼的摄像机对准刘丰，警察开始录音录像。一切调试正常，他独自来到僻静的角落，拨通电话：“书记，刘丰已经讲了，好，我明白，立即行动。”

刘丰的交代至关重要，将有很多有权有势的大人物被牵扯进来，这个消息也会立即传到他们耳中，吕传国必须在第一时间采取措施把他们控制起来，避免资金的转移。他听着刘丰的每一句话，取出对讲机，向门口的警察发出行动的命令。酒店门口瞬时间警报大作，几辆警车划破宁静呼啸而去。

一片片雪花从空中飘下，北京的第二场雪又来了。

117 ╱ 一个月之后

新员工的培训时间延长到三周，新人们被封闭在宾馆里，培训之中共有五次考试，两次笔试，三次是模拟拜访客户，平均考试成绩不能达到七十分必须立即离开公司。这样的安排给了他们足够的压力，除了白天学习，晚上还要互相模拟练习。他们在这三周里经历了魔鬼般的训练，每天凌晨两点睡觉，早晨五六点钟就必须起床复习各种产品知识应

对考试。

培训进行到最后一天，已经有五六个人考试不合格，被逐出培训教室离开公司。剩下来的整整齐齐地坐在培训室中等着最后一门课程。他们经过笔试和多轮的面试，才挤进这家世界顶尖的公司，充满斗志，雄心勃勃地要在新环境中做出成绩，为以后发展奠定基础。

王莉站起来，走到讲台，用麦克风说道："今天是培训的最后一个下午，恭喜大家通过了严格的考试，现在请我们的中国区总经理周锐为大家讲最后一门课。"

周锐走到讲台前，目光习惯性地扫过这些学员，最终落在几个空位上："教室中空出了几个位置，想必大家知道原因。我想问，你们知道他们的名字吗？你。"

周锐把麦克风交给空位旁边的学员，他皱着眉头摇头说："记不清楚了，姓刘吧。"

周锐抽回话筒："现在就记不清楚了，再过一个季度，你可能连他姓什么都忘了，再过几年就会忘掉他的样子。为什么请他们离开这里？原因只有一个，失败者将会被迅速遗忘，只有成功者才会被人记住。他们不能通过最基本的训练，证明他们根本没有做销售的天分，我不想让他们到更加残酷的战场上送死，失败将摧毁他们的自信，耗费他们最宝贵的时光。我保证，再过两年或者三年，有人获得成功，也必定有人失败，选择权不在我，也不在客户，只在你自己。你们经过了无数轮面试，又通过严格的考试，也许要去庆祝一下。但是请记住，庆祝只能持续到周末，到了下周一，你们就将踏上更加残酷的战场。"

周锐走回到课堂中间："大家留下来面对激烈的竞争，应该保持什么样的心态？首先，要始终保持永不放弃的精神。商场如战场，在势均力敌的战场上，大家的产品、方案和价格，甚至能力都相差不大，这时

最重要的就是你的态度，可能你面临绝境，用尽全部的力量，你就要放弃了。但是，你要知道，也许竞争对手的处境比你还要恶劣，如果你放弃了，竞争对手坚持下来，你就会输。既然大家选择了销售这个最残酷也是最有成就感的职业，你们就要永不放弃，永不言败。要像士兵一样，如果有枪有炮，就用枪用炮，如果枪炮打没了，就用刺刀，如果刺刀断了，你们就要用拳头，如果胳膊折断了，就是用牙咬，也不能放弃任何胜利的机会。”

培训教室中一片沉寂，周锐继续说第二条：“我还要求你们，无论竞争有多激烈，都必须遵守游戏规则，哪怕失败，也不能破坏规则。”

周锐切换电脑屏幕，一张刘丰在会议中发言的照片出现在屏幕上。他让销售人员看清楚画面：“想必大家知道，我们刚刚签下一个大订单，也许大家不清楚内幕，你们认识这个人吗？”

一个新人曾在金融行业做过销售，举手回答：“这个人是经信银行的行长刘丰。”

周锐点头：“没错，你知道他现在的情况吗？”

他犹豫一下：“听说出事了。”

周锐翻到下一页，显示出关于刘丰的几行短短报道，内容是由于经信银行前行长涉嫌金融违规操作并在招投标中有违法行为，立案审查，由崔国瑞接替行长职务。周锐把麦克风递给第一排的新人：“大家看了这篇报道，有什么感想？来，你说说。”

她不知道如何回答，憋了一会儿才说道：“既然报道出来，说明他一定有问题。感想嘛，我还说不出。”

周锐接着询问：“刘丰是一个贪官，对贪官，你有什么感想呢？”

她鼓起勇气说："贪官污吏当然不是好人，不过这与我们有什么关系？"

周锐目光扫视每个人："问得好，和我们有什么关系？老百姓都痛恨贪官污吏，他们生下来就是贪官污吏吗？不是。正是我们，为了赢得订单不择手段，从各种渠道收集他们的个人资料，千方百计地投其所好。像刘丰这样位高权重的关键客户，数以千计的销售人员对他虎视眈眈，其中不乏绝顶高手。坦白说，如果我处在这个位置上，可能比刘行长腐败得更快。"

他们会意地笑出声来，周锐等安静下来继续说："我常想一个问题，我们每天想方设法请客户吃饭，然后卡拉OK、桑拿，最终用回扣砸下去，直到把他们拉下水，这几乎是每天的功课，以能够搞定客户而沾沾自喜。贪官污吏出了事受到惩罚，我们却拿到业绩，在公司内成为英雄。从这个角度说，我们才是真正的罪魁祸首。我们在造就贪官污吏的同时也毁了自己，成天陪客户吃饭喝酒，百分之八十都成了脂肪肝，然后拿奖金分回扣赚钱。你想过没有，当你不做销售的时候还靠什么吃饭？"

刚才被周锐点名的女孩子举起手来："如果这也不能做，那也不能做，我们还怎么做销售？"

周锐注意到这个咄咄逼人的年轻女孩子，让他想起了几年前的骆伽："你叫什么名字？"

她抬头看着周锐回答："我叫李冰冰。"

一片笑声传出来，她不服气："笑什么？我叫这个名字的时候，那个明星还没出名呢。"

周锐并没有笑："你的名字很好，你希望五年后成为什么样的人？"

李冰冰一点都不胆怯，要过麦克风说道："我希望努力工作，有所成就，成为一个好的管理者。"

周锐走回电脑旁边，示意关掉前排的灯光，将电脑翻到下一页，骆伽的大幅照片被投影到屏幕上。新人们互相看着猜测着，一个声音轻轻说，真漂亮。这张照片定格了至少一分钟，周锐回想着当时给骆伽拍照的情景，继续把一张张精选的骆伽的照片投射在屏幕上，压制住心中的难受："她的名字叫骆伽，是我的初恋女友。"

课堂中传出惊讶的声音，周锐回忆着："五六年前，她像你们一样年轻、充满活力，也加入这家公司担任与你们一样的职位。她聪明，很擅长与各种客户打交道，收集情报、投其所好建立关系、寻找竞争对手缺陷击败对手，在短短几年时间里，就成为这个行业中的顶尖高手，保持了不败的纪录。在那段时间里，江湖上闻风丧胆，不敢与她正面交锋。她跳到惠康，成为北方区销售总监，她厌恶了这种生活，打算退出江湖，转到轻松的岗位，她将成为最年轻的跨国公司公共关系总监，成为最耀眼的明星。"

周锐回到与电影明星同名的那个女孩子面前："你是不是要像她这样？"

李冰冰看着骆伽的大幅照片，点头回答："我要像她这样。"

周锐走入学员中间："为了赢，她不择手段，全方位满足客户的各种需求。她开始销售时陪客户吃饭，总是很晚回家，回家就抱着洗手间的马桶抠嗓子把酒精都吐出来。有人开玩笑说，女孩子不能带客户卡拉OK不适合做销售，她不服气，偏偏带着客户去最豪华的夜总会，客户看中哪个小姐，她就出钱埋单。她学会了各种各样的销售技巧，她在这方面确实是个天才。随着关系越来越深，她觉得吃饭、送礼、打麻将已经是虚的了，现金才是最实在的。她的销售业绩伴着这种事情不断地提高。我要一个正常的妻子，难以接受她这种生活方式，我们因此分手。

最终，她想通了，准备退出，她的公司却希望她能够为公司做成最后一个超大的经信银行的订单。”

担任新的职位以来，周锐强迫自己压下对骆伽的思念，他侧身面对屏幕上她的大幅照片，她活生生地就在眼前。他开始讲述与骆伽的故事，从相遇到最后见面的一切，培训教室中鸦雀无声。他控制不住情绪，趁着黑暗悄悄擦掉眼中旋转的泪花。他讲完全部的故事，哽咽着深吸一口气，将悲痛排出，打开灯光：“在过去的一个月里，我把骆伽深深地埋藏在心底不敢触动，当我决定进行这次培训的时候，开始整理她留下的物品。我看了她的日记，每一页都记录着对我们在一起的时光的回忆。她经常会这样写，今天是国庆假期，去年这个时候，我们自驾去青岛；今天是新年夜，我们去年一起彻夜狂欢。这时候她已经明白，生活中最重要的不是去赢，而是和自己最喜欢的人在一起。”

周锐无法抑制自己，侧身擦去泪水，尽力平静下来：“我本来把这一切埋藏了起来，想找一段平静的时间再去阅读和体会。但是，我不想你们重蹈覆辙，重演这样的悲剧，明白我的用心吗？”

新人们沉浸在周锐的故事中，静悄悄的没有人回答。周锐切换到新的一页，示意大家看屏幕：“骆伽明白了这个道理，在最后一刻把她与惠康公司总经理林振威的交谈录了下来，并想办法交给了我，请大家看看这份报纸。”

屏幕中显示的是惠康公司关于林振威由于涉嫌违法商业行为辞去公司总经理的声明，他离开讲台走到前排：“我今天介绍的内容是《海外反贿赂法》，这是一部美国法律，要求美国公司无论在哪个国家都不允许有贿赂行为，并要求每一家公司都必须为其海外员工培训。可惜中国还没有这样的法律，我希望有朝一日，能够用中国自己的法律为你们进行培训。在介绍细节前，我希望你们记住，无论身处多么激烈的决定命运的竞争之中，都必须遵守游戏规则和自己原则的底线。”

方威趴在雪山避风的转弯处等待天气好转，为了征服这座雪山他在营地里住了一周，他有耐心等下去。队中却有人抱怨起来，他们不想在这里喝西北风了。方威无动于衷地趴在那里，不愿意多说一句话去浪费宝贵的体力。他期待这样的时刻，只有在这样筋疲力尽的时刻，他才可以忘记赵颖。自从最终失去她，方威不断地寻找刺激，来摆脱痛苦的记忆。几个月前，方威在网上找到并加入了这支业余登山队，他拼尽全力去征服雪山的时候，血液快速流动，每一根神经都紧绷起来。每次当他攀上山顶，血液在身体内涌动，他就可以从那场刻骨铭心的失败中摆脱出来。他们不断地攀登着一座座山峰，终于瞄准这座位于云南的雪山。方威来到山脚时，感觉到这座雪山就是自己寻找了很久的终极答案，可以让他摆脱失去赵颖的痛苦。他发誓要得到答案，这样他才可以从失恋的痛苦中解脱出来。

登山队分裂成坚持和放弃两派，坚持登山的人数随着夜晚的临近越来越少，最后只有一个叫作小雪的女孩子站在方威这边坚持登山。方威向上看去，山顶近在眼前，风速缓慢下来，他计算着距离，评估着剩余的体力。方威向小雪点点头，把冰橇使劲砸在雪中，抬起右脚把身体向前拖去。队员们停止了争论留在原地，抬头看着两人向顶峰突击。距离只有几十米，平常只要十秒就可以到达的距离，现在用尽全身力气才可以挪动一步。路中间有个一人高的陡坡，是唯一的挑战。

小雪跟在方威后面一点点接近陡坡，他们抚着被冻得坚硬的倾斜冰层，靠在坡上恢复体力，悬崖下的云朵在风中变幻着形状。小雪把右手的冰橇砸入冰层，身体向上爬去。方威托着她的腰部向上送，她的身体翻越坡面，然后躺在上面的台阶上呼吸。她体力恢复，趴在坡上伸手向下。方威抓着她的胳膊，右脚踏着冰面，左脚向上移动，踏上一块突起，抬起右脚寻找落脚的地方，忽然左脚一松，身体向下一坠，全身的力量全部集中在双手上。右手的冰橇在冰面上支撑不了这样的重量，在

冰雪中撕出一道裂纹。

小雪手中一紧，胳膊被向下牵引。她把冰锥扔在一边，双手在方威向下滑去的刹那，抓住了他的身体。方威从来没有这么接近死亡，他短暂地吸一口气，看着小雪的双眼，把全身重量都交给她，重新抬起靴子把上面的铁刺重重地砸入冰层，把身体固定在斜坡之上，找到了新的落脚点。刚才的失足又一次耗尽了力气，他除了转动目光，动动嘴唇，什么都做不了。

“我们还向上吗？”小雪的声音透过口罩传出来。

方威回想起刚才坠落的瞬间，脑中没有任何回忆和感觉，只有一道亮光。他曾经为失去赵颖感到锥心的痛苦，在刚才最危险的刹那，他找不到类似的痛苦感觉。他明白了一个道理：人生只是一个过程，结果没有任何意义。

如果结果没有意义，输赢还重要吗？

两人滑下坡面舒服地坐在地上，方威露出笑容。小雪很好奇，认识这个男人以来，他从来没有笑过一次，他这次差点丢了性命，却笑得这么高兴。方威看看手表，时间已经不早了，要趁天没黑的时候，赶快回到登山营地。他拍拍小雪，示意一起下山。虽然没有登顶，但方威没有遗憾，他已经体验到了登山的过程，是否登到山顶并不重要。对赵颖也是这样，他体验到了刻骨铭心的爱情，这就足够了。

方威回到营地，舒坦地躺在睡袋里，小雪躺在他身边。方威回想着以前，他沉迷于输赢却没有享受乐趣的日子，决心以后要去享受精彩的人生过程，而不管结果如何。他已经出来半年，现在是重新回去的时候了。

小雪注视着方威：“你笑了。”

方威的笑容更加明显："是啊。"

"这半年来我第一次看见你笑，怎么了？"

方威看着星空："我想通了。"

小雪看着这个让他心动的神秘男子，也看着天空："想通什么了？"

"人生有两个维度，一个是享受过程，另外一个是追求结果，追求结果重要，还是享受过程重要？"

小雪侧头想着答案："都重要。"

"如果一定要选择一个最重要的，你怎么选？"

小雪不知道该怎么回答，用手捅捅方威胳膊："你别卖关子了，说吧。"

方威看着遥远的星空："刚才爬雪山的时候，我在即将掉下去的瞬间，发现人生只有过程，结果只是勾勒人生过程的记号。我以前却执着于结果的输赢，忽略欣赏人生的精彩过程，我那时只考虑行为是否有利于达成结果，却不管是否喜欢，即使不喜欢也强迫自己去做，为了结果不择手段。我经常感到内疚和后悔，却一而再、再而三地重复。为了达到目的不得不抛弃做人的原则，沦为输赢的奴隶。"

方威在睡袋中转身，面对小雪："这座山爬完了，你有什么打算？"

小雪还有许多雪山没有征服："我要一座座地爬下去。"

方威贴近小雪的脸庞："无论哪座山我都陪你去，但是这并不着急，除了雪山之外，还有很多的过程值得我们体验。"

小雪却摇头："还有什么要体验？"

方威露出了招牌般的笑容，突然用手去搔小雪的胳膊：“还有这个呢。”

方威性情大变，小雪冷不防被他偷袭，咯咯笑着喊着：“你别乱来，我什么都答应你。”

119 ╱ 一年以后

周锐站在巴厘岛的沙滩上，用手遮挡住强烈的阳光，等着当地的小伙子把滑板拿过来。他习惯傍晚结束一天会议的时候，到这里来学习冲浪。这里没有正规的教练，只有几个肤色黝黑的印尼当地小伙子，拿着滑板招揽生意。周锐喜欢这种放松的学习方式，他不需要任何额外的压力，学得好不好，他都不在意，只是享受被海浪冲刷的感觉。周锐试图放松下来，却不成功，他想的都是销售目标、组织结构、策略和计划。会议并不轻松，这是他担任中国区总经理以来第一次参加全球的销售会议。

在身边不远的地方，一位老人举着钓竿静静地坐着，林佳玲和他轻轻聊着。这位老人连续几天在这里垂钓，并没见到他有什么收获。今天的海浪特别大，他还在这里钓鱼吗？他拿起衣服，掏出十美元交给印尼小伙子，这是他担任教练的收入。周锐走到老人身边坐下来，看着夕阳西沉的海面，听着林佳玲用纯正的英文和老人说话。林佳玲结束了与老人的对话，笑吟吟地看着他，指指海边的落日，远处的海水被余晖染红，身边却被黑暗渐渐笼罩。他们倾听着海浪的声音，默默地看着最后一缕阳光在海平线消失。

“你真的决定了吗？罗林斯收到了你的辞职信，让我和你谈谈，他可不想让你去竞争对手那边。你为什么要离开捷科？你要去哪里？那里会更好吗？”

周锐缓缓摇头：“其实，我也不知道要去哪里，去做什么。”

“你既然不知道去哪里，为什么要离开？”

周锐不知道答案，便反问：“那，我为什么要留下来？”

林佳玲沉默下来，听着黑夜中的海潮。

周锐无法忘记骆伽，在过去的时间里，他只能把她深深压在记忆的深处。直到现在，他才可以抑制伤心，仔细回想他们之间的点滴，仔细去体会仔细去怀念。过了很久，他平静下来：“我毕业的时候被分配到国营工厂，月薪只有一百多元，温饱都成问题，不得不离开。那时最看重收入，其他都不重要。我进入捷科后，知道要想有好的回报，就必须打败竞争对手，这就靠能力。我发现自己有所长有所短，便开始寻找擅长的事情来做。”

周锐说这些话都是为了骆伽，喘几口气说下去：“我为什么要沉迷于输赢的游戏中呢？这真有意义吗？”

林佳玲不知该如何回答，继续保持沉默，心中想着他的问题。周锐看见钓鱼的老人，有所领悟：“那位老人很开心，因为他在做他喜欢的事情。我们为了赢，而不管自己是否喜欢，我们都成了输赢的奴隶，忽略了人生中真正重要的事情。”

林佳玲反问：“你真的可以抛开输赢吗？没有人想成为失败者。”

“可以。”

“比如说？”

“你喜欢什么？比如玩网络游戏？”

“只有那些十几岁的小朋友才会玩。”

周锐受到她笑声的感染：“我做真正喜欢的事情的时候就不在乎输赢。我喜欢打球，即便输了也乐在其中。我经历了不少这样的游戏，现在是我退出的时候了。我难以摆脱结果，却可以控制对待结果的态度，当我不为输而痛苦，不为赢而快乐，我才会拥有真正的人生，而不是被结果扭曲的人生。我要摆脱输赢的牵挂，专心领悟人生的过程。”

林佳玲早已放弃，不想再说服他，反而想着他话中的漏洞：“所以你要去寻找喜欢的事情，是吗？”

周锐点头，林佳玲呵呵笑了：“你错了。”

“我怎么错了？”

“你错了，大错特错，你真的会去做喜欢的事情吗？”

“为什么不能？”

“我举个例子，我声明这只是一个例子，你不能乱想，先答应我。”

“好，我答应你。”

林佳玲站起来：“陪我在海边走走，好吗？”

周锐随她在海边漫步，脚下被海水冲刷，林佳玲轻轻说：“在这个浪漫的海岛上听着海浪，你和我在一起，你会不会想和我牵着手呢？”

周锐不知该如何回答，林佳玲却催促：“这只是一个例子，你不要多想，快回答我。”

周锐想起黄静，想起骆伽，慢慢摇摇头，林佳玲依然不放过：“不想还是不能？”

周锐承认：“想，但是不能。”

林佳玲开心笑着：“你不能做喜欢的事情，因为，你只能去做不得不做的事情，所以你错了。”

周锐沉默无语地走着，身心渐渐地沉浸在海浪中，直到礁石挡在前面。周锐看看手表：“很晚了，该去参加会议后的晚会了。”

林佳玲恋恋不舍地看着海洋，轻轻点头，却没有移动脚步。

周锐踢着沙子，开始使用销售技巧：“听说是海边的露天晚会，有美酒有音乐，可惜我不会跳舞，只能孤零零地看。世界是公平的，我有优势也有劣势。我从小就缺乏平衡感，听不出音乐的鼓点，所以我很难学会跳舞。”

林佳玲离开海边向酒店方向走去，笑着说：“我可以教你，我跳舞还算不错。”

周锐制造出了问题，现在开始寻求解决方案：“你怎么教我呢？不过，你会和我跳舞吗？”

林佳玲停下脚步，不解地看着他：“你在说什么？舞会当然会一起跳舞了。”

销售技巧见效，这是尼尔·雷克汉姆在1988年发明的SPIN提问方法，方威用这种技巧要到了赵颖的电话号码，周锐也用这种技巧回答了问题：“人们要去做不得不做的事情，我们仍然可以做想做的事情，比如我们跳舞的时候就可以拉手。”

林佳玲佯装生气：“别跟我使用你的销售技巧。”

两人笑着，沿着海边向回走去。

附录

摧龙八式

摧龙八式是以客户采购流程、行为和心理为核心的销售方法论，并提供理论模型和管理工具。作为指导销售的思路，它必须配合与采购阶段相对应的一系列销售技巧，才能推进销售的发展。

摧龙八式可以帮助企业建立统一的销售方法论，形成固定的销售套路和章法，为客户创造价值并推动和引导采购流程发展，缩短销售周期，最终提高销售的效率和赢率，降低销售成本。



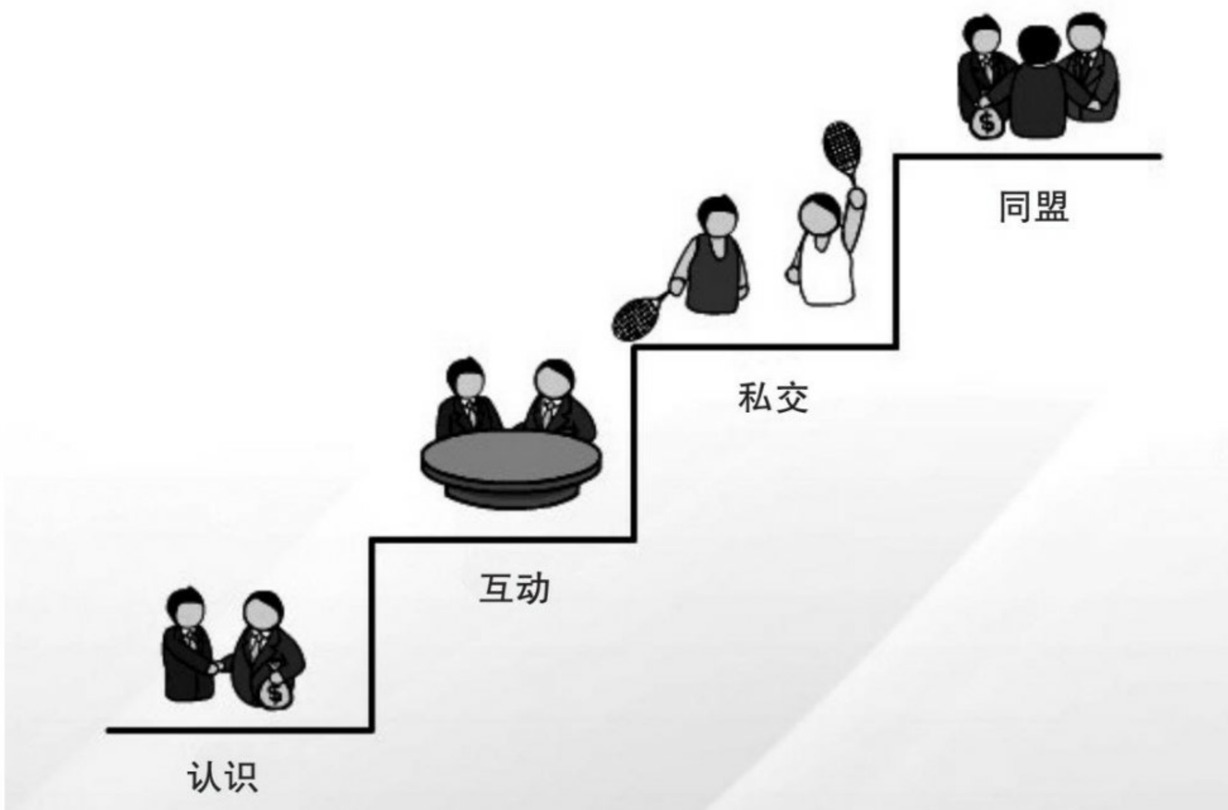
摧龙八式还可以形成一套企业内部的管理销售的语言，使销售过程

便于理解，加强内部沟通。

摧龙八式还是销售漏斗管理的理论基础，公司管理层通过销售漏斗，可以做到“吃着碗里的订单，看着盆里的销售线索，惦记着锅里的目标客户”，不断优化销售流程。

1 ╱ 建立信任

信任、需求、竞争、风险、期望值是销售的核心要素，其中信任是销售的基石，必须首先满足，如果不能建立信任，便难以深入挖掘需求，销售便是纸上谈兵，难以深入。因此，建立信任是摧龙八式的第一个步骤。

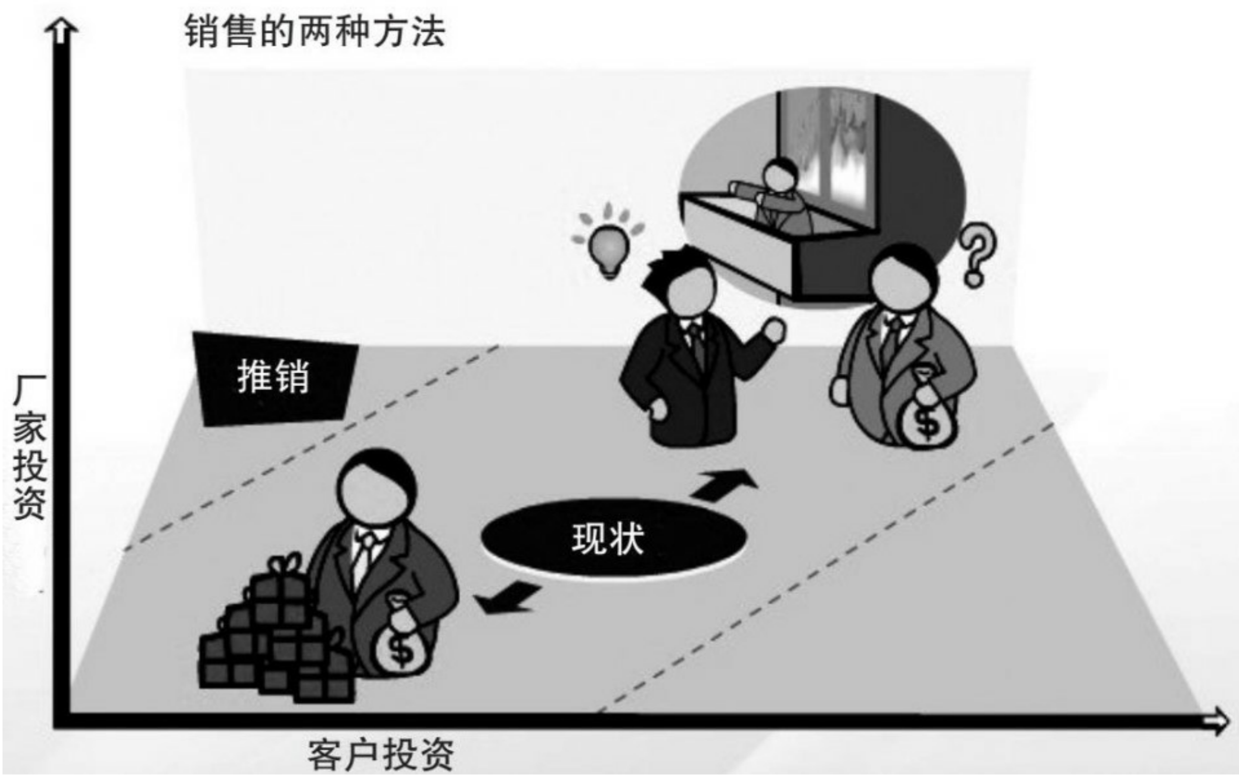


在建立信任的过程中，我们常常遇到以下问题：第一，难以界定关

系阶段，将销售建立在不牢固的基础上；第二，采用“三板斧”的销售方法，吃喝玩乐，不能针对每个客户的独特兴趣点，不能找到推进关系的方法；第三，在推进关系的过程中，投入很大精力和销售费用，却需要很长的时间；第四，信任关系只能覆盖中低层级客户，难以覆盖决策层客户。

2 ╱ 发掘需求

发现需求是采购的第一个阶段，客户常常只能发现部分需求。当我们建立信任关系之后，便可以帮助客户全面、完整、清晰地发现需求，为客户创造价值。



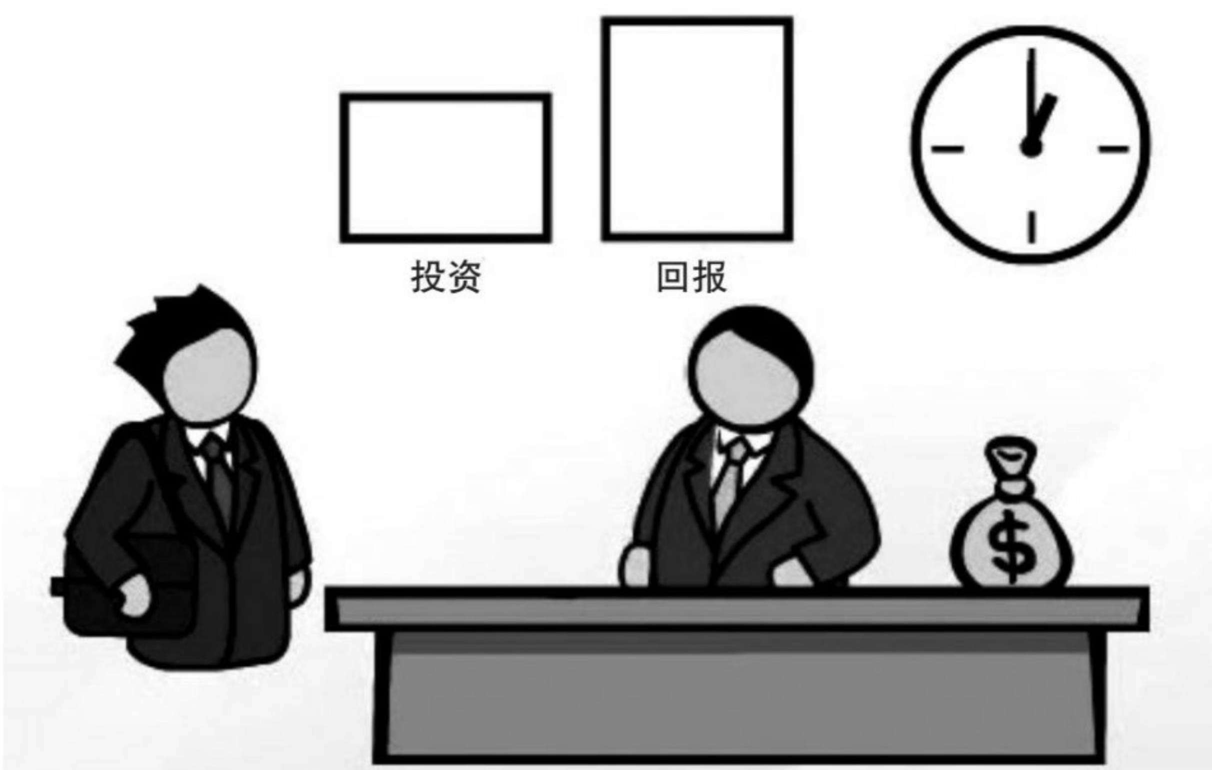
客户需求是销售的核心，很多人在没有充分理解客户需求的情况下推荐产品和方案，导致销售失败。销售人员在发掘需求时，经常会犯三个错误：第一是不全面，例如只询问手机屏幕尺寸，忽略了品牌、价

位、功能、制式等其他方面的需求；第二是不清晰，只了解到客户要求大屏幕手机，而没有询问到底多大才算大；第三是不深入，不了解客户是给父亲买手机，所以才希望屏幕大。

要想提高发掘需求的能力，必须学会倾听和提问。对于倾听，必须学会用心倾听，用目光观察，同时必须掌握开放式、排除式、因果式、提示式以及总结式提问方式，并养成习惯。这些都是最核心的销售技巧。

3 ╱ 立项

在采购过程中，决策者也许不参与采购，仅仅做出五个决定：是否采购、采购时间、预算、最终厂家、价格和条款。在立项阶段，决策者将做出其前三个决定。



决策者往往经验丰富，见多识广，直截了当，时间有限，并且往往不会听信厂家的一面之词，更愿意根据下属的汇报做出判断。他们更关心战略发展、业务流程、组织和人员发展、客户满意度以及市场竞争状态等宏观层面，而非产品和服务的细节。

决定预算的依据是采购的投资回报率，我们必须在很短时间内，将明确的投资回报或者利弊分析呈现出来，促使他们做出决定。

4 ╱ 设计

在采购的前两个阶段，销售的核心是围绕客户需求。然而需求不难满足，竞争对手才是导致销售困难的关键。



在设计阶段，客户把需求转变为明确和量化的采购指标，用于潜在供应商的评估，这是难得的屏蔽对手的时机。在正规的招投标中，采购

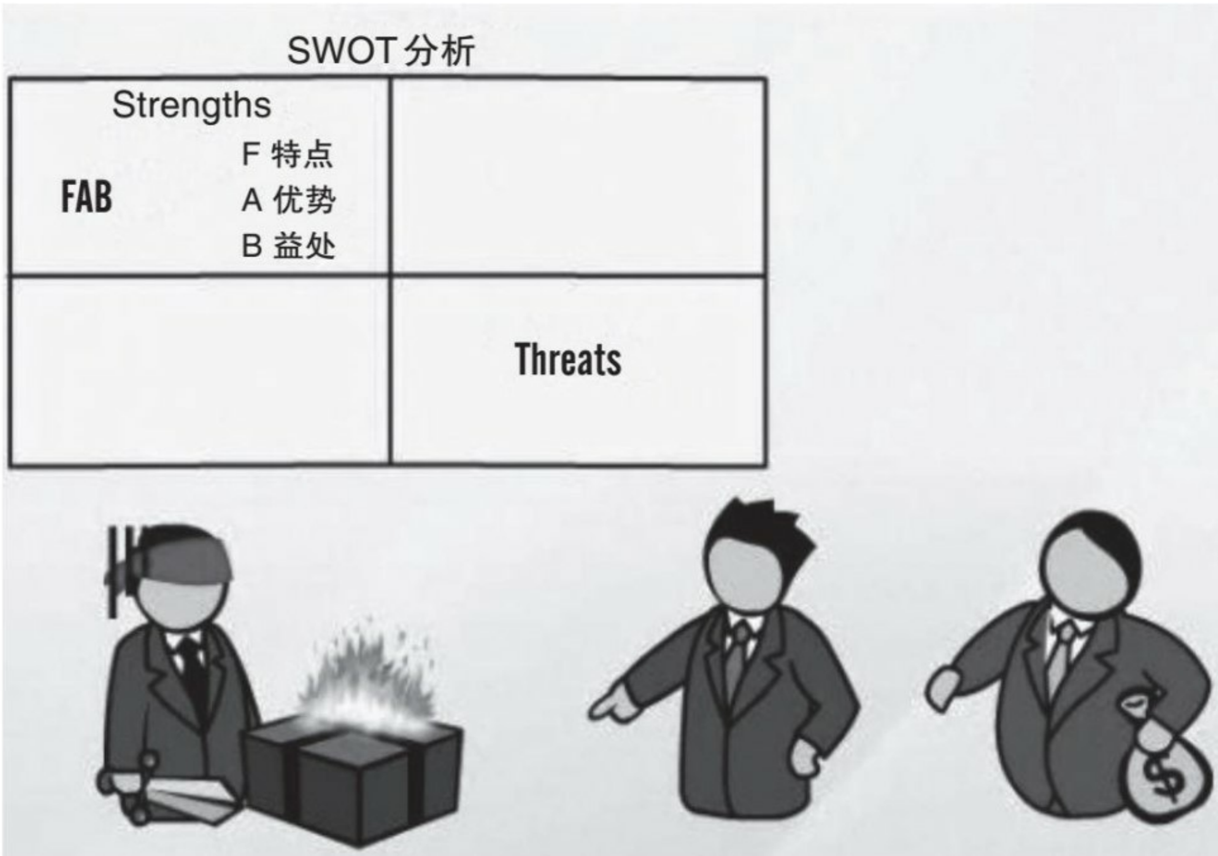
指标将进入招投标文件，其打分结果将直接决定销售结果。如果成功地引导客户采购指标，就能将竞争对手引入对我们有利的战场。

我们应该介入客户采购指标的设计，帮助客户建立正确和完善的采购标准，为客户创造价值。

5 ／ 呈现价值

客户从设计阶段进入评估比较阶段，这是采购的分水岭。这之前是引导期，之后是竞争期。在大型的招投标中，这时将发出标书（RFP，request for proposal）。

在评估比较阶段，客户依据采购指标来比较各种解决方案。在大型采购中，为了保证公正、公平，客户往往有严格的纪律，并采用科学的方法进行评估，例如随机抽取专家，将招投标分成商务标和技术标，各自使用评分表格进行评估。



让客户接受我们的方案，只有两种方法：一种是介绍自己方案的特点优势和益处，就是常说的FAB；还有一种方法，让客户意识到对手方案的缺点，以及带来的害处。大多数销售人员总是熟悉自己的产品，却不熟悉竞争对手，无法取得最佳销售结果。

让客户意识到竞争对手方案中的缺陷，避免带来的危害，这也是我们应该为客户带来的价值。

6 ／ 赢取承诺

采购流程进入购买承诺阶段，成交就是一手交钱一手交货。然而客户将会重新回顾整个购买过程，如果意识到风险，便会暂停采购。如果竞争对手打消了客户的顾虑，便有可能抢去生意，我们便替他人做嫁衣

了。因此，必须缓解客户的顾虑，才能推动客户做出购买决定。

风险是导致客户产生顾虑的原因，例如买房的顾客可能担心，房价会不会下降，贷款能不能办好，房产证能不能按时拿到，房子买到后能不能租出去。要想缓解客户顾虑，必须先找出客户意识到的风险，并采取对策。



客户有顾虑的标志往往包括，例如，“稍微等等……”“我们还在研究……”“最近比较忙……”或者引荐他人，例如领导，相关主管和专家等等。

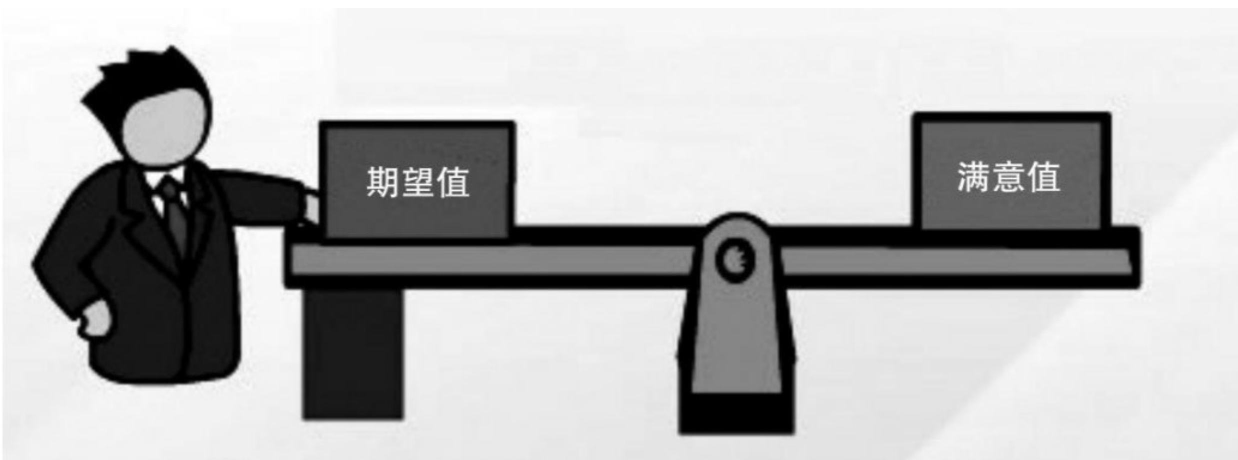
在成功缓解客户顾虑之后，客户通常要讨价还价，这通常是谈判的过程。

7 ╱ 管理期望

签订合同并非销售的结束，而是一个开始，就像结婚一样，领结婚证不是开始，而是新生活的开始。签订合同之后，我们还需要提供满意的服务，确保回收账款，巩固满意度，保留客户，并以这个客户为堡垒，进行转介绍销售。

销售的结束标志是百分之百账款的回收，如果客户满意，才会支付剩余货款，继续采购，否则客户不仅拒绝付款，还将导致客户流失。

满意度并非取决于产品和服务本身，而是取决于客户对产品和服务的期望值。然而，整个销售过程都是提升客户期望的过程，期望值越高，满意度越低，销售团队必须学会管理客户期望值。



8 ╱ 回收账款

现金流是企业赖以生存的命脉，应收账款直接影响企业现金流。生死之地，存亡之秋，不可不察。

签合同并非销售的结束，全部回收账款才能画上句号。如果有一笔

应收账款变成烂账，假设毛利率为10%，需要10倍订单才能把损失补回来。

如果某人欠A 1万元，答应去年还，也欠B 1万元，答应年底还，如果他打算还其中一人，很可能先还B，以维持信用，这说明催款要及时。此外，催款的竞争程度甚至超过销售，范围也更广，税务、水电煤气房租、员工、其他供应商都在竞争获取客户的账款。

欢迎下载赢销动力，形成您的企业的销售套路和共同销售语言。

